2023

統合報告書

2023年3月期

HANWA

HANWA

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。

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

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 会長メッセージ
09 価値創造のあゆみ
11 価値創造プロセス
13 第9次中期経営計画の振り返り
15 第10次中期経営計画の解説
21 マテリアリティ

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。

23 サステナビリティ経営の推進
25 事業活動を通じて重点的に取り組んでいくマテリアリティ
26 事業活動に関わる取り組み
32 環境への取り組み
38 事業基盤の構築に向けて取り組んでいくマテリアリティ
39 人財への取り組み
46 リスクマネジメント
49 コーポレート・ガバナンス
55 役員紹介
59 社外取締役メッセージ

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。

61 拡大・深化しながら、発展し続けるビジネスフィールド
63 鉄鋼事業
65 プライマリーメタル事業
67 リサイクルメタル事業
69 食品事業
71 エネルギー・生活資材事業
73 その他の事業 [木材事業] [機械事業]
75 海外販売子会社
76 主要な関係会社
77 業務執行組織図
78 グローバルネットワーク

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。

79 ハイライト
81 11年財務サマリー
83 連結貸借対照表
84 連結損益計算書／連結包括利益計算書
85 連結株主資本等変動計算書
86 連結キャッシュ・フロー計算書
87 会社概要・株式情報

社長メッセージ

“流通のプロとして
持続可能な透明性の高いサプライチェーンを構築し
企業価値向上を実現します”

代表取締役社長 中川 洋一

先人から受け継いだ開拓精神で ユーザー系商社として事業を拡大

2022年に代表取締役社長に就任し、今年度で2期目を迎えることとなりました。昨年度を振り返りますと、長引くウクライナ危機、中国のゼロコロナ政策による経済活動の停滞や物流の混乱、世界的なインフレの進行、米中を始めとする貿易摩擦など、商社にとって生命線ともいえるサプライチェーン及び経済・社会のサステナビリティをおびやかす様々なリスクが顕在化し、「流通のプロ」として安定供給の責務の重さを改めて強く認識させられる一年だったように思います。

当社グループは戦後間もない1946年に創業し、鉄鋼製品を中心に、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、機械など幅広い商材を手掛ける独立系の商社として事業を拡大してきました。

そして何よりも徹底したユーザー第一主義、現場主義のもと、国内鋼材需要の減少、資源獲得競争の激化、脱炭素化への社会的要請といった各業界や現場が抱える課題に向き合うことで、取引先のニーズを捉えた「ユーザー系商社」としての存在感を強固にしてきました。また、「そこか（即納・小口・加工）」戦略に代表される利便性の高い営業を推進し、その戦略推進のために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を進める「M&A+A（アライアンス）」を実践してきました。さらに、「東南アジアに第二の阪和を」をスローガンに鉄鋼の地産地消化が進むASEANへの「そこか」戦略の展開や電気自動車（EV）向けの電池原料ビジネスへの参入など、時代の変化に対し先手先手で様々な布石を打ってきました。

社長就任の初年度として時に難しい舵取りが求めらた事業環境にも関わらず、2023年3月期の業績は売上高2兆6,682億円、経常利益642億円と、昨年度から2期連続、過去最高を更新することができました。その大きな要因の一つが、まさに先人から受け継いだ開拓精神を持って、戦略的投資を含め“攻めの姿勢”で種まきをしてきた成果だと考えています。

第10次中期経営計画で 更なる“飛翔”を目指す

2020年度より3年間、“Run up to HANWA 2030 ～いまを超える未知への挑戦～”をスローガンに進めてきた第9次中期経営計画がこの3月で終了し、2023年度を初年度とする第10次中期経営計画がスタートしました。新しい中期経営計画では、第9次中期経営計画で掲げた基本方針は踏襲しつつ、これまでの様々な「挑戦」を起点に、更なる「飛翔」を目指します。

基本方針は建物の構造になぞらえ、「サステナビリティ経営」を基礎に、1階部分を「経営基盤の強化」、2階部分を「事業戦略の発展」、3階部分を「投資の収益化」とし、更なる成長を支えるための基盤強化と既存の枠組みにとらわれない事業戦略を定めています。

第9次中期経営計画の達成状況を見ると、掲げた定量目標はほぼ達成し、売上高、経常利益共にそれぞれ目標値を大きく上回る数値を実現することができました。

第10次中期経営計画では2025年度の定量目標として、経常利益は前中期経営計画目標の2倍超とする700億円、投融資枠も前中期経営計画期間の累計実績628億円を大きく上回る800億円を掲げています。売上高3兆円を目前に、2030年までを見据えて持続的な成長を目指した内容となっています。

経営基盤・リスク管理体制を強化し 更なる成長を実現

第9次中期経営計画において、社長就任初年度の緊喫の課題として、まず取り組んだのが「経営基盤の強化」でした。ウクライナ情勢下の相場急騰による資金調達の影響から歪になっていた資本構成の改善など財務基盤の強化に注力し、10%台に落ち込んでいた自己資本比率を建て直し、2020年度比で133.1%増となっていた負債を大幅に圧縮しました。その結果、2.4倍にまで上がっていたネットDERも目標値の1.3倍を下回る1.0倍を実現しました。

株主資本は目標の2,000億円を上回る2,708億円を達成し、財務の健全化について一定の成果を出せたのは次のステージにつながる一歩と捉えています。しかし、今後も積極的な投融資の実施や事業拡大による飛躍的な成長を実現していくには、リスクに適切に対処できるリスクマネジメント態勢の高度化と財務基盤の更なる強化が肝要と考えます。第10次中期経営計画では、事業領域の深化や拡大に伴うリスクの増大や複雑化に対応するため、全社横断的なリスクマネジメントの強化などを盛り込んでいます。

財務基盤の強化については、第9次中期経営計画の期間内に一定水準の利益を上げられる体制は構築することができたので、今後は未曾有の事態にも揺らぐことのない足腰の強い会社にすべくバランスシートの強化、キャッシュ・フローの改善に引き続き注力していきます。外部格付けは現状の「Aマイナス」から「A」を目標とし、株主還元は中長期的な配当額増加を目指します。DOE2.5%を下限とした累進的な配当を基本として、自己株式

の取得等による追加の株主還元も柔軟に検討していく方針であり、2023年度は1株当たり年間配当金170円を見込んでいます。株主の皆様のご支援に応えるべくROE12.0%以上を目標に企業価値を向上させ、安定的な株主還元を実現していきます。

また、商社にとって一番の宝である「人材の強化」については、2022年にオンライン上の企業内大学Hanwa Business Schoolを開校しました。24時間いつでも、どこにいても学習できる仕組みになっています。当社のDNAを学ぶ文学部、中国語や英語などを習得する外国語学部、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、これまで個別の研修で実践してきた教育内容を体系化しました。社員が自主的に学べる場として、自己研鑽して欲しいと考えています。

DX戦略については、経済産業省が定める「DX認定」を2022年3月に取得し、2023年4月に新・基幹システム（Shift）の稼働を開始しました。現場での業務効率化の推進に併せ、各種経営指標をタイムリーに共有できる基盤として、経営のスピードアップにつなげるべく、営業活動などへの有効利用を進めていく所存です。

「そこか」事業を東日本で展開 ASEANでの地産地消事業が伸長

「事業戦略の発展」、「投資の収益化」についても様々なフィールドで結果が表れ始めています。国内の鉄鋼事業については、2010年度から西日本を中心に進めてきた「そこか」戦略を東日本へ展開する準備を進め、2022年6月に阪和ダイサン㈱（本社・東京）を設立し、同年10月より営業を開始しました。さらに同年12月に、関東、甲信越、東北を広くカバーする鉄鋼

建材流通大手の田中鉄鋼販売㈱を当社グループに迎え、東日本においても川下戦略を強化するためのサプライチェーンの基盤を構築することができました。

第10次中期経営計画では、「そこか」戦略を深掘りしてフィールドを広げ、加工の高度化による材料卸から高付加価値加工品販売事業への転換やアライアンスなどによるソリューション機能の強化を計画しています。

海外鉄鋼事業においては、「東南アジアに第二の阪和を」のスローガンのもと、国内での「そこか」モデルをインドネシア、シンガポール、タイ、ベトナムなどへ移植し、ASEANでの地産地消型ビジネスを拡大しました。現在、ASEANのグループ会社は年間鉄鋼取扱重量300万トンに迫る戦略的重要拠点に成長しています。今後も海外における地産地消型ビジネスの市場拡大を当社グループの有力な成長ドライバーと捉え、カーボンニュートラルや脱炭素化などの環境意識の高まりに合わせた鉄スクラップの需要増への対応、ASEAN各国間・各国グループ会社間の海上物流の最適化や効率化の実現を目指していきます。

シンガポールを拠点に EV用二次電池ビジネスを拡大

プライマリーメタル事業において、当社が進めてきた「特徴ある資源投資」については、種まきから開花、収穫のフェーズに移行しつつあり、特に今後、成長が期待できるEV向け二次電池原料ビジネスについて、新たなプロジェクトがスタートしています。

まず、第8次中期経営計画時から進めてきた鉱山投資として、南アフリカ共和国のフェロクロム製造を手掛けるSAMANCOR社、インドネシアでニッケル製造を担う青山実業グループを始めとする戦略的投資先の製品販売収益に加え、持分法投資利益や配当収入なども業績に貢献するステージに入ってきました。

さらに、2018年に出資したEV用二次電池向け高純度ニッケル・コバルト化合物などを鉱石から一貫生産するQMB NEW ENERGY MATERIALS社（インドネシア）が、2022年度に稼働を開始しました。

第10次中期経営計画では、二次電池の川上から川下、リサイクルまでをカバーする横断組織として、2021年4月に新設した「電池チーム」を発展させ、グローバル体制に刷新した「電動化グローバルグループ」を発足しました。最大のポイントは、本拠地をシンガポールに置いたことで、EV化で先行する世界の動向にタイムラグなくキャッチアップし、激化する資源獲得競争にもしっかり対応していくことが狙いです。先に挙げたインドネシアのQMB NEW ENERGY MATERIALS社ほか、台湾、韓国、中国、オーストラリア、北米、メキシコ、欧州、南アフリカなど世界各地の拠点と連携し、偏在する電池資源の確保をさらに推し進め、二次電池のライフサイクル全てにおいて横断的・統合的に電池のクローズドループを作っていくことを目標にしています。

また、当社は本田技研工業㈱とEVのバッテリー用レアメタルの安定調達に向け、戦略的パートナーシップ契約を締結しました。2025年前後を契機に日本でも加速していくであろうEV化に向け、原材料の長期的な供給責任を果たすとともに、将来的な廃電池のリサイクルも見据え、グローバルに拠点の分散化を進め、より戦略的かつ持続的なサプライチェーンの構築を図ってまいります。

リサイクル事業の先駆者として サーキュラー型社会実現に貢献

食品事業においてもビジネスモデルの転換による成長の拡大を見据えています。

第10次中期経営計画では従来の水産資源を中心とする原料の安定的な確保と卸売の更なる強化に加え、エンドユーザーに向けた加工から小売販売まで手掛ける垂直統合型ビジネスの実現を掲げています。いわば食品版「そこか」戦略の実践です。鉄鋼事業での成功モデルを食品事業でも取り入れ、エンドユーザーから選ばれる商社として、事業の拡大と変革を目指します。

こうしたあらゆる事業戦略のベースとなるのが、「サステナビリティ経営」の実践です。鉄鋼業界において電炉拡充によるCO_2削減対策や水素還元製鉄の技術開発が進められるなど、全世界で脱炭素への取り組みが加速する中、当社は創業時から鉄や非鉄金属の分野でスクラップのリサイクル事業に取り組むなど、限りある資源・エネルギーの有効活用などを進めて、循環型社会の実現に寄与してまいりました。

2023年1月に当社は重要課題（マテリアリティ）を特定し、その一つに「持続可能な循環型社会の形成」を掲げています。流通のプロとして、供給責任を果たすことは当然の役割であり、これからは環境や人権に配慮したサプライチェーンを構築する役割を担っていくことこそが企業価値の向上につながる時代になります。例えば、物流業界の「2024年問題」などによる人手不足に対し、どう安定的かつ効率的な物流を実現するか。資源確保における人権問題や環境問題に配慮し、取引先と連携し、いかに持続可能で透明性の高いサプライチェーンを実現していくか。あらゆる産業、ひいては社会の持続可能性に広く関与する商社として、社会における自社の存在意義を社員一人一人が改めて強く意識して、行動する姿勢の重要性は今後もますます高まりを見せていくでしょう。

あるべき姿を実現するためには、最適なガバナンス体制を構築し、コンプライアンスを徹底していくこと、重ねて持続的成長に向けては事業環境の変化に対応しうる強い経営基盤を作っていくことがトップとしての重要な責務と考えています。

2030年、そしてその先も、お客様に寄り添う「ユーザー系商社」として、ステークホルダーの皆様にご納得、ご満足いただけるよう、企業価値の向上に努めてまいります。今後の成長にご期待いただき、引き続きご指導、ご支援くださいますようお願い申し上げます。

会長メッセージ

代表取締役会長
加藤 恭道

“阪和DNAである「新規開拓力」と「現物力」を強みに持続的成長を実現します”

「そこか」戦略で新規取引先獲得数目標を達成

当社グループの成長を長くけん引してきた古川弘成会長が退任し、本年度から私が会長、中川洋一社長が引き続き社長を担う新体制がスタートしました。

2023年度から3か年の第10次中期経営計画が始まりましたが、この中期経営計画は、その先の2030年も見据えて、持続的に成長を遂げていくための大事な転換点の一つになるものと考えています。設立から70余年、更なる飛躍のため、先人たちが築いてきた当社のDNAや強みを紐解き、これからの当社がどうあるべきかを改めて棚卸ししていきたいと思います。

当社はお客様のニーズに応える「ユーザー系商社」として、基軸となる鉄鋼事業を中心に中堅・中小企業との取引拡大を目指した「そこか（即納・小口・加工）」戦略を進めています。さらに高い付加価値を提供する営業を展開し、専門性の高い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を進める「M&A+A（アライアンス）」を広く実践してきたことも事業拡大の一つの起点となっています。

こうした独自の事業展開のベースにある強みとして挙げられるのが、創業時から培ってきた「新規開拓力」と「現物力」の二つだと考えています。

既存のお客様とのお付き合いは言うまでもなく重要ですが、新規顧客の獲得は企業として成長を維持していくうえでも欠かせません。当社では、私達が若手社員だったころから当たり前のように飛び込み営業などで新規開拓に取り組んできました。この開拓精神は今の若い社員にも受け継がれており、継承している阪和DNAの一つになっています。当社が新規開拓を重視しているのは、前中期経営計画の定量目標で新規取引先獲得数を公表していたことからもうかがえると思います。前中期経営計画期間において、新規取引先獲得数は累計目標5,000社を大きく上回る6,430社を達成し、ステークホルダーの方々からも高い評価を頂いています。

また、現物力については、当社は創業当初から大阪、東京、名古屋に大型倉庫を開設し、現在でも商社でありながら在庫を持ち、お客様にジャストインタイムで鋼材をお届けする直需型の現物ビジネスを展開してきました。伝票上の取引だけではなく、現物や現場に近いところでビジネスをするからこそ、取引先が抱える課題やニーズを的確に捉えることができます。そのノウハウの蓄積が「そこか」戦略を中心とする現物に近いビジネス、いわゆる地上戦の強化につながっています。

新規開拓力アップに向けてケーススタディを蓄積

今後の成長に向けては、これら二つのDNAを継承しながら、時代の要請に合わせたブラッシュアップが必須という考えから、2022年に開校した企業内大学Hanwa Business Schoolで新たな取り組みを始めました。

当校は“学部制”で社員が自由に幅広い知識を得られる仕組みとなっており、現在、当社の歴史を学ぶ文学部において、当社の「商権の源流を旅する」という企画を進めています。長いお付き合いがある主たるお客様との取引である商権を誰がいかに開拓したのか、現在の担当者が川の源流を探るようにパイオニアたる先輩社員にインタビューし、貴重なケーススタディとしてアーカイブに残す試みです。

新規開拓の方法について正解が記されている教科書はありません。いわば温故知新で、当社ならではのケーススタディのシャワーを存分に浴びて、体感してもらうことこそが、社員にとって次の現場でのチャレンジの原動力と知見につながると考えています。

「現物力」の継承については、「そこか」戦略の再定義と手法の刷新を進めています。「そこか」戦略は今や鉄鋼事業だけでなく、他の事業においても現物にこだわった高い付加価値を提供するビジネスの代名詞となり、様々な形の「そこか」戦略が生まれています。第10次中期経営計画では、改めて部門ごとに自分たちの強みや現在の立ち位置を把握したうえで、お客様のニーズに合わせた今後の「そこか」戦略をどう進めていくか、再定義を行っていく計画です。

例えば木材事業では、「木材版そこか」として、川下（住宅メーカー）を起点に「そこか」戦略供給網を構築し、お客様のニーズに合わせ、住宅に必要なあらゆる材料の供給体制を強化しています。また、部門によっては「加工」に集中して、ユーザーニーズと自分たちの強みを徹底的に掘り下げるやり方もあるでしょう。外部要因も考慮しつつ、現物にこだわったビジネスをどう効率的に展開するか。ボトムアップで取り組みを進めています。

また、先の見えない時代に持続的な成長を遂げていくには、変化に対応し続けることができる人材の育成が大きなカギを握ります。第10次中期経営計画の先にある2030年を見据えると、今後数年間で、脱炭素社会の実現に向けたビジネスモデルの転換の方向性など、グローバルな業界の流れや法整備の道筋が見えてくるでしょう。こうした変化を敏感に察知し臨機応変に対応できるような体制を作るため、当社でも目指す組織像として「環境変化に対応して、継続的・自律的に適応・進化する組織」、求める人材像として「Management, Professional & Global」を掲げ、その実現に向け注力していく計画です。

「凡事徹底」でお客様との信頼関係を構築

人材が最大の経営資源である商社にとって、持続的な成長のベースとなるのはお客様との信頼関係です。そのため、商社パーソンとして「信頼される人物たれ」ということを新入社員研修や管理職研修などで必ず話すようにしています。

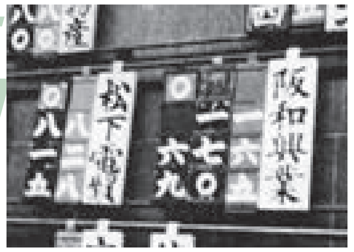
では、人として信用されるには何が必要か、その一つが「凡事徹底」です。時間を守る、挨拶がしっかりできる、約束を守る（できない約束はしない）など当然のことですが、当たり前のことを徹底するのは意外に難しいものです。凡事をおろそかにせず、日々、実践していくことが信頼関係の構築につながるものと、機会あるたびに伝えています。

二つ目が「自分なりの常識の軸」を持つことです。常識は、国や社会組織によって異なり、時代と共に変遷していくものでもあります。カーボンニュートラルという概念の登場が従来のビジネスの常識を大きく変えたように、これから数年のうちにも常識は刻々と変化していきます。

ダーウィンは、「生き残るのは変化できる者である」という名言を残しています。変化に適切に順応していくためにも、まずは個々の社員が自分なりの常識、価値観の軸を持ち、その集合体としての当社の社風とすり合わせを行い、変えるべきこと、変えることなく守っていくべきことを判断し、羽を広げ、未知なる未来に飛躍していく決意を新たにしています。どうか来る将来の“変わる阪和、変わらない阪和”の姿にご期待頂き、ご支援、ご指導をよろしくお願いいたします。

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。

そしてこれから

2022年4月に中川洋一が社長に就任し、変化の激しい時代に対応できる柔軟な組織づくりに向けて取り組みを進めています。また、2023年度から2025年度の3か年を対象とした第10次中期経営計画 "Run up to HANWA 2030 ～いまを超える未知への飛翔～"のもと、これからの100周年を目指し、持続的な成長に向けて取り組みを進めていきます。

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
- **2022** ● サステナビリティ推進室を設置 ● サステナビリティ基本方針を策定

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
- **2022** 大型ソーラーカーポート事業を開始

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、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
- **2022** 自動車メーカーと電動車バッテリー用レアメタル安定調達に向けた戦略的パートナーシップ契約を締結

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・畜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
- **1989** 輸入畜産物（牛肉・豚肉・鶏肉）の取扱いを開始
- **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** 水産物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 ▸P.16

- 鉄鋼事業における需給環境の変化
- クリーンエネルギー化の推進
- 金属資源や非鉄金属市場の競争激化
- 水産物グローバル市場の変化
- 地政学リスクの高まり
- アフターコロナでのビジネス変化
- ガバナンス・ESGなど社会的要請の拡大

経営理念 ▸P.01

経営資本（2023年3月期）

人的資本
- 連結従業員数 5,442人
- プロフェッショナル＆グローバル人材育成への投資

製造資本
- 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 62社　海外 63社
- 物流と加工拠点の効率的な活用

知的資本
- HKQC
- 蓄積された阪和の知

財務資本
- 健全な財務体質
  総資産 11,577億円
  自己資本 3,031億円

社会関係資本
- 国内外での「そこか」戦略推進による業務提携企業
- ユーザー系商社としての存在

自然資本
- 限りある資源や再生可能エネルギーの有効活用

事業活動 ▸P.63

ユーザーのために・ユーザーとともに

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

第10次中期経営計画 ▸P.15

提供価値

- ビジネスを通じた持続的な社会の実現
- 持続的な企業価値の向上

社会	ビジネスを通じた社会課題の解決
顧客	ユーザーニーズに応じた高付加価値製品やサービスの提供
環境	脱炭素社会への貢献
株主	利益還元の拡充
社員	個々が成長し、働きがいのある職場環境の実現

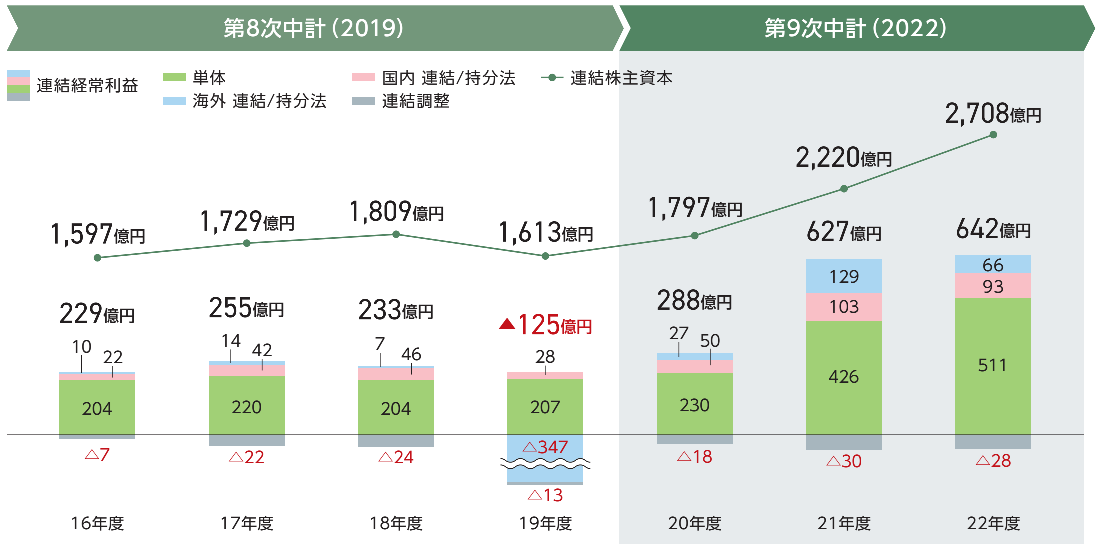
マテリアリティ ▸P.21

- 持続可能な循環型社会の形成
- カーボンニュートラルの実現
- 強くしなやかな社会インフラの構築
- 多様な人材確保と育成
- リスクマネジメント態勢の高度化

第9次中期経営計画の振り返り

当社グループは、中長期の事業方針やその到達点、そしてそこに至るための戦略や戦術を示した中期経営計画を策定しています。2020年に策定した第9次中期経営計画では、“Run up to HANWA 2030 ～いまを超える未知への挑戦～”をテーマに掲げ、事業活動を進めてまいりました。

経営成績の推移



- 連結経常利益は、創業来最高益となる642億円を計上。連結会社などの利益成長が著しく、特にアジア地域での収益拡大や戦略的投資先からの収益が貢献。
- 第9次中計期間の3年間を通じた順調な利益の積み上げにより、連結株主資本は2,708億円に到達。

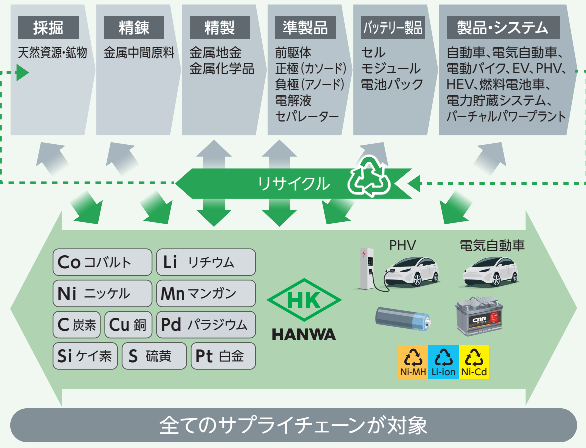
定量目標の達成状況

	定量目標		達成状況	2022年度実績	成果/内容
2022年度 **売上高**	収益認識基準適用前	2兆1,000億円	達成	3兆1,006億円	国内外において取扱数量を伸ばしたことに加え、資源高を背景に鋼材や非鉄金属、原油などの商品価格が高水準で推移
	収益認識基準適用後	—		2兆6,682億円	
2022年度 **経常利益**	300億円		達成	642億円	アジア（主にASEAN）地域における販売網の拡大や、戦略的投資の収益化などが寄与し増益
2020-2022年度 **累計投融資枠**	累計500億円		超過	累計628億円	基礎営業CF内で国内外における成長投資の促進並びに新・基幹システムの導入
2022年末時点 **株主資本**	2,000億円		達成	2,708億円	親会社株主に帰属する当期純利益からの利益剰余金の順調な積み上げにより増加
Net DER	1.3倍程度		達成	1.0倍（0.8倍）	利益剰余金の順調な積み上がりと有利子負債の圧縮により低下
人材育成・研修予算	従来比3倍		達成	約3倍（2019年度比）	企業内大学（Hanwa Business School）の創設、国内MBA派遣の開始、海外語学留学制度の再開
グローバル **鉄鋼取扱重量**	年間1,500万トン		未達	年間1,459万トン	目標には届かなかったものの、アジア（主にASEAN）地域を中心とした海外での地産地消型ビジネスの拡大により取扱い増
グローバル **新規取引先獲得数**	累計5,000社		達成	累計6,430社	アジア（主にASEAN）地域を中心とした販売網の拡大、国内「そこか」戦略の推進により取引のすそ野を拡大

第9次中期経営計画の主なトピックス

TOPICS 1 「電池チーム」の新設

カーボンニュートラルの実現に向けた市場環境の変化に対応するため、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、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、負極材用の原料であるグラファイトやFCV（燃料電池車）向け白金族金属（Pt）などに投資を行い、特徴ある資源を確保することで、持続的な成長の機会を得ることができました。「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引き続き貢献してまいります。



TOPICS 2 「そこか」戦略の拡大

2022年6月に当社グループ内の東日本における条鋼部門の一部を統合・再編し、阪和ダイサン㈱を立ち上げました。また、同年12月には関東・甲信越・東北地区の鉄鋼流通の大手である田中鉄鋼販売㈱を当社グループに迎えたことで、東日本における「そこか」戦略を推進することができました。また、大型の岸壁を有する阪和流通センター東京㈱に加え、阪和ダイサン㈱の物流拠点である、東京スチールセンター（千葉県浦安市）、伊勢崎スチールセンター、太田スチールセンター、及び田中鉄鋼販売㈱の関東支社（埼玉県羽生市）、浦安支店、東北支店（宮城県岩沼市）、土浦支店にバランス良く点在する在庫物流倉庫は、今後のサプライチェーンの再構築に大きく寄与すると期待しています。

TOPICS 3 Hanwa Business Schoolの開校

当社はプロフェッショナル&グローバルな人材の育成を目指し、2022年6月に企業内大学Hanwa Business School（HKBS）を開校しました。一般的なビジネスセオリーだけでなく、当社がこれまで培ってきた「知」を体系立てて学習する機会を社員に提供しています。講座やカリキュラムの作成に当社の各職群の社員が携わることも「知」の習得の機会となっています。また、ここで習得した「知」の実践での活かし方について参加者同士が議論できる場も提供し、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。

2022年度から新たに国内MBA派遣制度を設け、本年は4名が卒業を予定しています。また、新型コロナウイルスの影響のため一時中断していた海外語学留学制度を2023年度から再開します。

第9次中計についての評価

- 国内での「そこか（即納・小口・加工）」戦略、海外での「東南アジアに第二の阪和を」戦略を起点に、国内・海外のグループ会社の収益が大きく拡大
- Samancor社、青山実業グループをはじめとする戦略的投資先の収益化が実現。事業収益に加え、持分・配当利益が貢献
- 新・基幹システムの導入、DX認定の取得などデータ・プロセスのデジタル化を通じて、今後デジタル×ビジネスモデル変革を生み出すための土台を整備

第10次中計に向けての課題と対応方針

- トレーディングの枠を超え、サプライチェーン全体の最適化を実現する事業戦略への移行を進めていく
- 多様化するビジネスモデルに呼応した、全社横断的なリスクマネジメント態勢を強化し、各事業の安定的な成長を支えていく
- 利益・キャッシュフローを「株主還元」、「財務基盤強化」並びに「成長投資」とにバランス良く配分し、持続的な企業価値の成長を追求していく

第10次中期経営計画の解説

“社員一人一人が主体となる
中期経営計画で
「挑戦」を超えた「飛翔」を
目指します”

取締役専務執行役員　篠山 陽一

当社グループでは、第9次中期経営計画期間が2023年3月に終了し、次のステージへの飛躍に向けて、2023年度を初年度とする第10次中期経営計画をスタートさせました。第10次中期経営計画では、その基本方針は前中期経営計画のものを引き継ぎつつも、様々なことに挑戦するフェーズから、より高みを目指して羽ばたき、2030年への更なる成長を期して、新たに“Run up to HANWA 2030 ～いまを超える未知への飛翔～”というスローガンを掲げました。

今回の中期経営計画の終了年度となる2025年、さらにその先の2030年までを見通すと、鉄鋼業界における脱炭素へ向けた構造改革を始め、この数年間で当社を取り巻く事業環境は大きく変わることが予想されます。急速な変化にしっかり対応していくために、持続的な成長を支えるガバナンス体制の構築や財務基盤の強化を進めるとともに、各事業において当社の強みである現物ビジネスに加え、ソリューションビジネスの強化や金属資源ソースの拡充、EV用二次電池素材事業の拡大、リサイクル事業の深掘りなどに取り組み、2025年度には経常利益700億円、鉄鋼取扱重量1,700万トンの達成を目指しています。

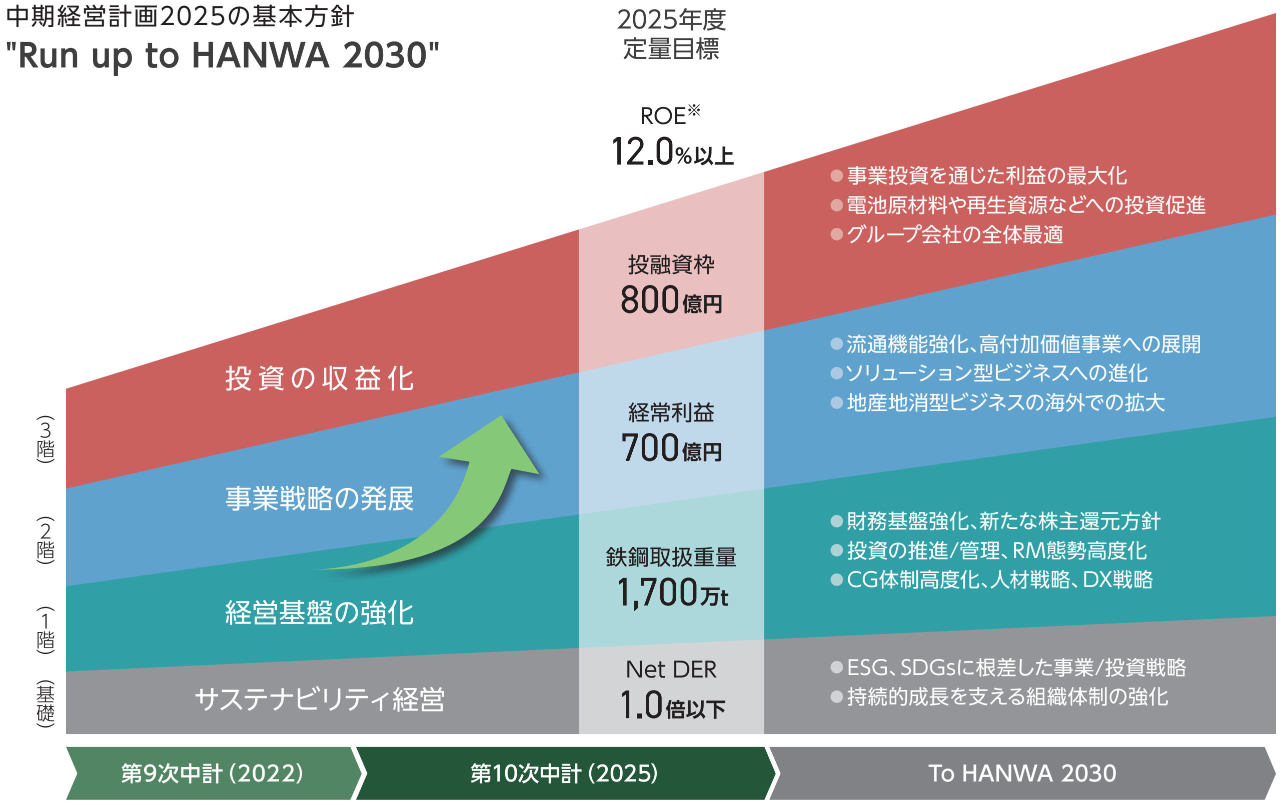
また、これまでの好業績を背景に、投融資枠は前中期経営計画の実績を上回る800億円を用意し、さらに攻めの姿勢で臨んでいく所存です。

この第10次中期経営計画は、各事業部門の次世代を担うリーダー的な社員とともに、現場に近い社員の視点や意見も取り入れて策定しました。社員一人一人がこの計画を“自分事”として捉え、主体的に関わっていく“社員全員の中期経営計画”として、その実現に取り組んでほしいと思います。

また、2030年の定量目標についても、今後の事業環境の変化を的確に見定め、進めている事業戦略の結果も検証しながら、具体的なゴールを設定していきたいと考えています。

本中期経営計画は、「サステナビリティ経営」を基礎に、「経営基盤の強化」（1階）、「事業戦略の発展」（2階）、「投資の収益化」（3階）という3階建ての建物になぞらえた前中期経営計画の基本方針を発展的に継承しています。更なる成長を支えるための経営基盤強化と既存の枠組みにとらわれない事業戦略の推進により、2030年度も見据えた持続的な成長への取り組みを進めてまいります。

中期経営計画2025の基本方針
"Run up to HANWA 2030"



※ROE＝親会社株主に帰属する当期純利益÷期首・期末平均株主資本

当社ビジネスを取り巻く事業環境

鉄鋼事業における需給環境の変化
- 国内鋼材需要の減少や中国鉄鋼業のグローバルマーケットでの影響力の増大
- 2024年問題を含む鉄鋼流通市場の構造的変化の可能性
- 海外における生産拠点・生産能力の拡大、国内における生産体制の効率化

金属資源や非鉄金属市場の競争激化
- 資源高を背景とした資源ナショナリズムの高揚
- 電気自動車（EV）用リチウムイオン電池（LiB）などの電池リサイクル市場の発展
- E-スクラップなどの需要の増加や集荷競争の激化

地政学リスクの高まり
- ロシア-ウクライナ問題などを背景とした、エネルギーや原材料、工業部品、製品などのサプライチェーンの混乱と資源価格の高騰
- 米中をはじめとする大国間競争の激化と、地政学リスクを意識したサプライチェーンの再構成

クリーンエネルギー化の推進
- 脱炭素社会に向けた取り組みへの国際的な要求の高まり
- CO_2削減に資する鉄スクラップや還元鉄などの冷鉄源の活用拡大
- 再生可能エネルギーやバイオマス燃料の需要の増加

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
- 海外産地での規制強化による供給のタイト化
- 環境や健康ニーズの高まり（養殖事業、代替タンパク質、栄養価の高い食材）

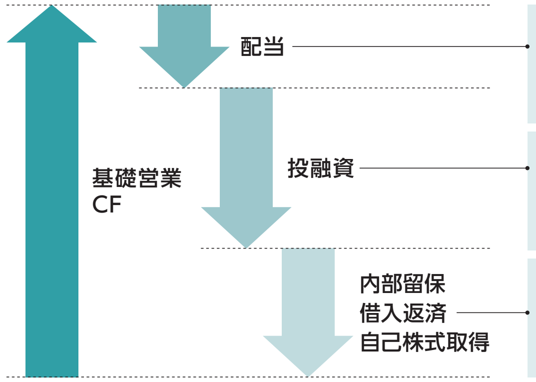
ガバナンス・ESGなど社会的要請の拡大
- 環境保護などの要請の激化
- ガバナンス体制の改善要求の高まり

アフターコロナでのビジネス変化
- 消費や需要構造の変化による影響
- 顧客や取引先などとのコミュニケーション手段の多様化

I. 経営基盤の強化

財務基盤の強化

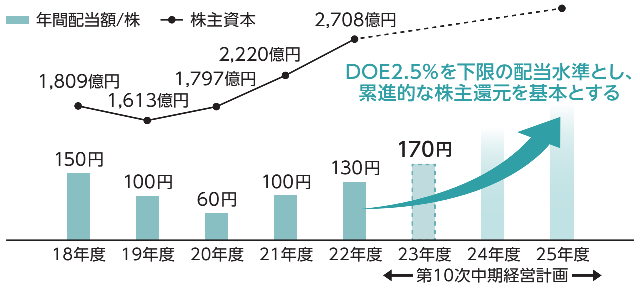
持続的な成長に向けて「攻め」と「守り」のバランスを意識しながら、財務基盤の強化を進めていきます。成長投資については、本中計期間における累積投資枠を800億円とし、財務規律の維持・向上を図りながら、M&Aや資源への戦略的投資のみならず、老朽設備の建て替えや業務効率化を目指したDXにも注力します。また、資本コストを上回る収益を追求し、計画最終年度にはROE12.0%以上、Net DER1.0倍以下を目指します。



①単年度業績の影響を受けにくい、予見性のある安定的な配当の実施。	**株主資本配当率(DOE)※2.5%を下限** ※株主資本配当率(DOE)＝配当総額÷期首株主資本
②財務規律の維持・向上のため、(配当後の)連結基礎営業CF内で、成長投資を実施。	**累計投融資枠800億円** ※連結基礎営業CF＝連結営業CF－運転資本増減
③資本コスト、財務規律を意識し、事業資産の収益性・効率性の管理を徹底。機動的かつ柔軟に自己株式を取得。	**ROE※ 12.0%以上** (ROE>資本コスト) **Net DER 1.0倍以下** ※ROE=親会社株主に帰属する当期純利益÷期首・期末平均株主資本

株主還元方針

安定的な配当を継続して実施することを第一義として、株主還元方針を見直しました。具体的には、期首の連結株主資本に対してDOE2.5%を下限とした配当を基本とし、自己株式の取得なども柔軟に検討していく方針です。また、ROE12.0%以上を目標に企業価値の向上を実現することで、株主の皆様のご期待に応えていきます。



投資の厳選／推進／管理

当社がビジネスを拡大し持続的に成長するためには、事業投資が必要です。全社で設定した投融資枠に対して、投資基準や撤退基準を整備したうえで案件を厳選し、投資実行後も投資先のバリューアップを目指し、継続的にモニタリングを行う一連のプロセスの高度化を進めます。一方で、世界のスピードに後れをとることがないよう、スピードを意識した“阪和流”を取り入れながらプロセスを実行していきます。

厳選投資先の選定

投融資枠の管理
- 全社投融資枠の設定、管理
- 当社マテリアリティの解決に向けた、ESG/SDGs投資枠や次世代事業投資枠等の導入の検討

投資、撤退基準の整備
- ハードルレートを含む投資基準や撤退基準などの見直し

投資実行

審査プロセスの高度化
- 審査・決裁プロセスの再整備
- コーポレート部門による横断的な関与によるリスクマネジメントの強化
- 投資諮問機関の在り方の再考

バリューアップ/モニタリング

バリューアップ
- 投資実行時の事業計画の達成のためのバリューアッププランの立案と実行

モニタリング
- 定量指標に基づく定期的な経営状況の把握、評価
- 不採算事業(撤退ライン超過)に対する施策
  - ・撤退/統廃合
  - ・経営改革/事業再生

リスクマネジメント態勢の高度化

ビジネス領域が深化、拡大することに伴い複雑になり増大するリスクを見極め、適切な対処を支援するリスクマネジメント態勢の高度化を図ります。新たな投融資の際の審査決裁プロセスの高度化や、当社の事業継続に関わる重要リスクの再定義などを通じてリスク感応度を高め、事業成長を後押しします。

分類	課題	具体的施策
1. 全社横断的なリスクマネジメントの強化	リスク種別に応じた個別管理及び包括的なリスクマネジメントの両立・最適化	▶リスクマネジメント部門を強化するとともに、営業部門などとの伴走により、リスクの最小化と効果の最大化を図る
2. 重要リスクの再定義	(カントリーリスク・市場リスク等の)リスク管理領域の網羅性の点検や重要度の見直し	▶各事業に内在するリスクの洗い出し ▶各リスクが全社財務諸表等に与える影響度の分析・管理
3. 審査決裁プロセスの高度化	起案、審査、決裁及び実行までの各段階におけるプロセスの最適化	▶審査フローの再整備 ▶投資等基準/撤退基準の高度化
4. エクスポージャー管理の高度化	連結エクスポージャーと想定リスクの管理の高度化	▶連結エクスポージャーの測定 ▶最大リスクのより精緻な定量化

最適なガバナンス体制の構築

前中期経営計画で積み残した課題や本中期経営計画の各施策を着実に進めるために、ガバナンス体制をより高度化します。信頼性・透明性の高い経営の基盤となる最適なガバナンス体制の構築を目指し、現状のガバナンス体制の課題を洗い出して具体的な取り組みを進めます。

分類	課題・対応事項	具体的な取り組み状況
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	**最適なガバナンス体制の構築** 監査等委員会設置会社などへの移行の検討も含めた最適なガバナンス体制の構築を進めます。 また、経営会議の構成員や運営体制を見直し、より闊達な議論ができる体制を再構築し、2023年度より実施します。
2. 組織体制の見直し	取締役の定員数の見直しを検討 役付役員の任期設定の検討	**取締役の定員数の見直し** 2022年度より、全取締役に占める社外取締役の割合を1/3以上に見直します。
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	**見直しした役員評価制度を2023年度より適用** 当社グループの経営方針や事業環境の変化を鑑み、評価項目を「変化変革」「未来志向」「リスク管理」に重点を置いた内容に見直します。また、メリハリの利いた評価にするために、評価基準も再定義します。
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	**新たな役員報酬体系を導入予定** 経営陣に対するインセンティブ機能をより強化するために報酬体系を見直します。また、譲渡制限付株式報酬制度の導入を決定し、当中計期間の早い時期に導入します。

人材戦略

従来の「Professional ＆ Global」という人材育成の基本コンセプトに、新たに「Management」の要素を加えました。中堅社員をグループ会社に派遣し、経営のプロとしてマネジメント人材を育てるとともに、プロフェッショナル人材、グローバル人材の育成も強化していきます。人事制度の改革や、前中期経営計画でスタートしたHanwa Business Schoolの活用、積極的な中途採用も含めた多様な人材の採用などを通じて“個”の力を高めながら、環境変化に対して継続的・自律的に適応し、進化する強い組織を構築します。

▶ 人材戦略の詳細は、P39～をご確認ください。

DX戦略

将来的な競争力強化のために“阪和の強み”と“デジタル化”を融合させていきます。前中期経営計画では、新・基幹システム（Shift）の導入をDXの軸とし、全社一丸となり業務の集約化や標準化を行い、変革の準備を進めてきました。本中期経営計画では、AI技術など新たな技術を積極的に導入し、データ分析を推進することにより、現状維持の否定による変革マインドの醸成を通して、より高い付加価値をユーザーに提供できる新たなビジネスモデルへの進化を目指します。

DXの目的

阪和の強みとデジタル化の融合による将来的な**競争力強化**

DXへの段階

[Digitization]
データのデジタル化

[Digitalization]
プロセスのデジタル化

[Digital Transformation (DX)]
ビジネスモデルの進化
（阪和の強みとデジタルの融合）

守 → 攻

集約化・標準化
Aggregation・Standardization

適応化
Adaptation

当社の取組み

[変革への準備（2022）]
業務効率化・セキュリティ強化
ワークフロー、RPA、AI技術、SOC導入
業務標準化・データ活用基盤構築
Shift（基幹システム）、Sales Force（CRM）導入

[変革への挑戦（2025）]
IT人材強化、データ分析促進、次世代AI技術導入、ソフトウェア投資、ビジネスモデル変革への全社取組

経営層
ビジョン・コンセプト策定

営業・管理部門
現場ニーズの探索

情報システム部
IT基盤・基盤支援

「DX認定」取得※ DX Ready（=ビジネス変革準備ができている状態）

※経済産業省より2022年3月1日付で取得

今後の具体的施策

- ▶“現状維持の否定”による変革マインド（Culture Transformation）の醸成
- ▶ DX実例の情報発信によるDX想起の支援
- ▶ 新たな技術やサービスの積極的導入検討
- ▶ ITスキルやITリテラシーの積極的な教育サポート
- ▶ 業務改善・効率化についての継続的な取組み
- ▶ IT人材投資、ソフトウェア投資
- ▶ データ分析と営業活動への有効利用

Ⅲ. 投資の収益化
Ⅱ. 事業戦略の発展
Ⅰ. 経営基盤の強化
サステナビリティ経営

Ⅱ. 事業戦略の発展　Ⅲ. 投資の収益化

続いて、2階部分となる「事業戦略の発展」、3階部分の「投資の収益化」については、各事業部門ごとにビジョンを掲げ、そのビジョン達成のための施策を実行することで、定量目標の達成を目指します。独立系商社として、「ユーザーのために・ユーザーとともに」を全社で共有しながら、ESG・SDGsの視点も取り込んでビジネスを拡大していきます。

セグメント	ビジョン	注力事業
鉄鋼	現物にこだわり、ユーザーの課題を解決することで **あらゆる産業の持続的発展に貢献する**	● 国内：現物ビジネス／そこか事業からの発展 ● 海外：地産地消型サプライチェーンの発展
プライマリーメタル	世界に偏在する金属資源ソースを確保し **産業基盤の持続的発展に貢献する**	● 鉄鋼向け金属資源ソースの拡充 ● 二次電池素材事業の展開　● 貴金属資源の確保と安定供給
リサイクルメタル	リサイクルトランスフォーメーションを推進し **カーボンニュートラル社会を実現する**	● 各種金属のリサイクル（回収・選別・加工）事業の更なる深掘り ● 発生源の確保とクローズドループの構築
食品	垂直統合型ビジネスを構築し **安心、安全な食の流通に貢献する**	● トレーディングの更なる深化 ● 加工機能を拡充し、小売りやレストラン向けビジネスの拡充
エネルギー・生活資材	環境対応型エネルギーの供給体制を構築し **持続可能な社会を実現する**	● バイオマスエネルギーやリサイクルエネルギーの確保 ● リサイクルやバイオ由来のポリエチレン製品の開発や供給
木材	あらゆる住宅材料を素材から一貫して提供することで **サステナブルなくらしの実現に貢献する**	● 住宅メーカー向け材料供給 ● ゼネコン向け木材部材の供給
機械	産業社会に「技術革新」を、人々に「楽しさ」を提供し **豊かで温かな社会の実現に貢献する**	● メンテナンス体制の強化　● アミューズメント機器製作 ● 新規施設開発
海外販売子会社	アジア地域を中心に海外での事業展開を通じて **地域社会の発展に貢献する**	● 現地鉄鋼メーカー向け原料・半製品販売 ● 地場製品の仕入及びユーザーへの販売 ● 鉄鋼以外のビジネスの更なる発展

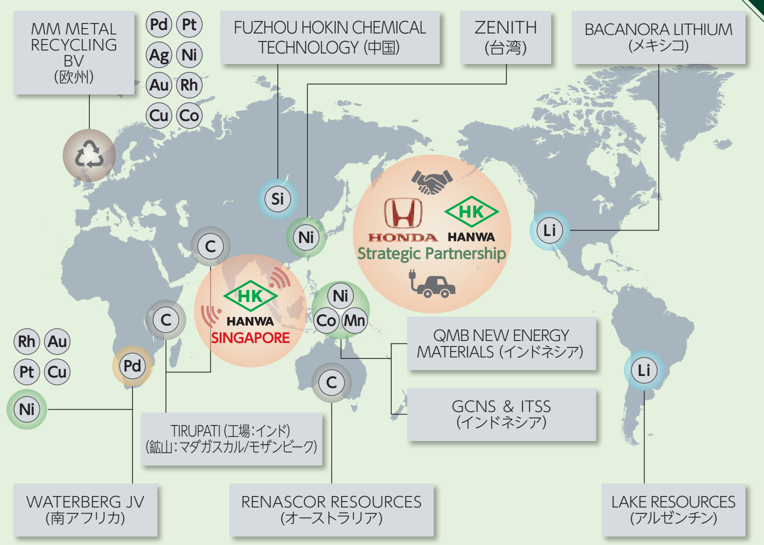
▶ 各セグメントの戦略の詳細は、P63～をご確認ください。

topics

電動化グローバルグループ発足

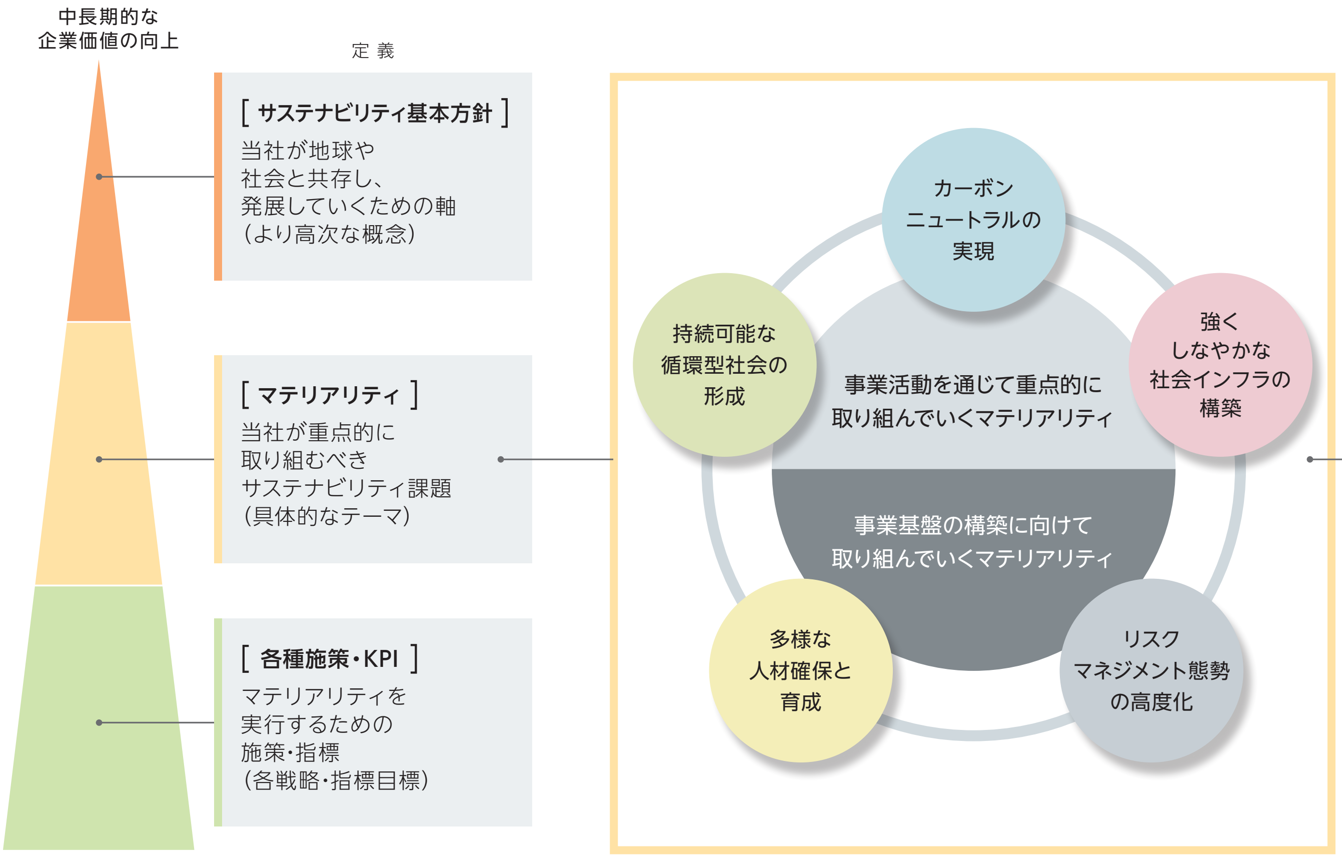
2021年4月に発足した電池チームをさらに拡大・深化させるため、2023年4月に「電動化グローバルグループ」を発足しました。偏在する正極材用のニッケルやリチウム、負極材用のグラファイトなどの資源確保を目的とし、グローバルに情報が集まりやすいシンガポールに拠点を移して取り組みを進めていきます。

2022年9月には、本田技研工業㈱との間で、EV電池の重要資源であるニッケル、コバルト、リチウムなどのレアメタルの安定調達に向けた戦略的パートナーシップ契約を締結しました。自動車産業の本格的な電動化に伴い世界規模で急増する電池需要に対して供給力を高め、需要家と関連産業全体の発展に貢献します。



マテリアリティ

当社は、2022年度に策定したサステナビリティ基本方針に基づき、環境社会と共存しながら実現する持続的な企業価値の向上に向けて、社内や社外有識者の方々の意見も参考に、当社グループが重点的に取り組むべきサステナビリティ課題（マテリアリティ）を以下のとおり特定しました。



今後、各マテリアリティの戦略、指標及び目標を策定していきます。これらの取り組みがサステナビリティ基本方針の実現につながり、中長期的な企業価値向上に寄与すると考えております。なお、サステナビリティ基本方針とマテリアリティとの関係は以下のような形で整理しております。

事業活動を通じて重点的に取り組んでいくマテリアリティ

マテリアリティ	取り組みテーマ	
持続可能な循環型社会の形成	● 限りある資源の有効活用 ● 環境や人権に配慮したサプライチェーンの構築	P.25
カーボンニュートラルの実現	● 脱炭素に貢献する資材の流通 ● 当社グループのGHG排出の削減	P.25
強くしなやかな社会インフラの構築	● 社会インフラに必要な資材の流通 ● 老朽化したインフラ・建築物の更新や解体	P.25

事業基盤の構築に向けて取り組んでいくマテリアリティ

マテリアリティ	取り組みテーマ	
多様な人材確保と育成	● 多様な人材が持続的に働ける環境作り ● 多様な人材が成長できる環境作り	P.39
リスクマネジメント態勢の高度化	● 事業投資／事業継続のリスクマネジメント ● 企業統治体制	P.46

マテリアリティの特定プロセス

1. 課題の整理
SDGsも鑑み作成した第9次中期経営計画や、サステナビリティ基本方針を軸に、GRI、SASB、ISO26000、部門長アンケート等にもとづきサステナビリティ課題を抽出
2. ロングリストの作成（課題一覧表）
3. サステナビリティ推進委員会 委員アンケートの実施
4. 社外有識者へのヒアリングの実施
5. マテリアリティ案の特定
6. サステナビリティ推進委員会にて議論・承認
7. 経営会議にて議論・承認
8. 取締役会にて議論・承認

マテリアリティの特定における有識者からのコメント

- 阪和興業にとって「循環型社会」「カーボンニュートラル」「社会インフラ」は、今後の経営戦略を踏まえると当然対象となると考える。
- 阪和興業は持続可能な調達が重要視されている電池原料に必要な鉱物、食品、木材などを取扱っていることから、マテリアリティには人権と環境も加味した表現にすると良い。
- 阪和興業は投資案件も多く、関係会社も多岐に渡るため、リスクは無限に存在する。商流のみならず製造業も傘下に収めており、その環境問題及び近隣住民との関係も含めてリスクの認識をしていく必要がある。
- マテリアリティの特定には、何を重要課題として捉えているのかを明確にした方が良い。商社としては、ダブル・マテリアリティを考えるよりもシングル・マテリアリティの視点で検討することも不自然ではないと考える。
- マテリアリティを特定することは起点に過ぎず、大事なのはそれらを実践し、実現することである。そのためには、マテリアリティの項目ごとに目標となるKPIを設定し、モニタリングを行うことで、ステークホルダーに対する説明責任を果たすことができる。

message

サステナビリティ推進担当役員からのメッセージ

当社では、2022年度にサステナビリティ基本方針の策定、マテリアリティの特定を始めとしたサステナビリティ推進の基盤を構築し、並行して気候変動や人権に関する取り組みを進めてまいりました。

昨今、外部環境では内閣府令の改正、ISSB基準など情報開示の要請、投資家や取引先からのESGに関するアンケートや対話の依頼の増大など、かつてないスピードで変化が生じています。この環境変化に対応できない企業は衰退を余儀なくされ、環境変化に素早く対応できる企業だけが継続的、飛躍的な成長を成し遂げられると感じております。

また、企業がサステナビリティに関する取り組みを深め、ビジネス上の機会の創出とリスクの低減を実現し、事業基盤を強固にすることは、結果として持続可能な地球環境や社会の実現に貢献し、社会問題の解決につながると考えております。

世界的な潮流を踏まえ、当社の事業部門の武器である事業創出に対する嗅覚を最大限に活用し、部門横断的な共創を促進することがサステナビリティ推進担当としての役割であり、柔軟な発想力とチャレンジ精神で中長期的な企業価値の向上に貢献してまいります。

執行役員
サステナビリティ推進担当
渡辺 安彦

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

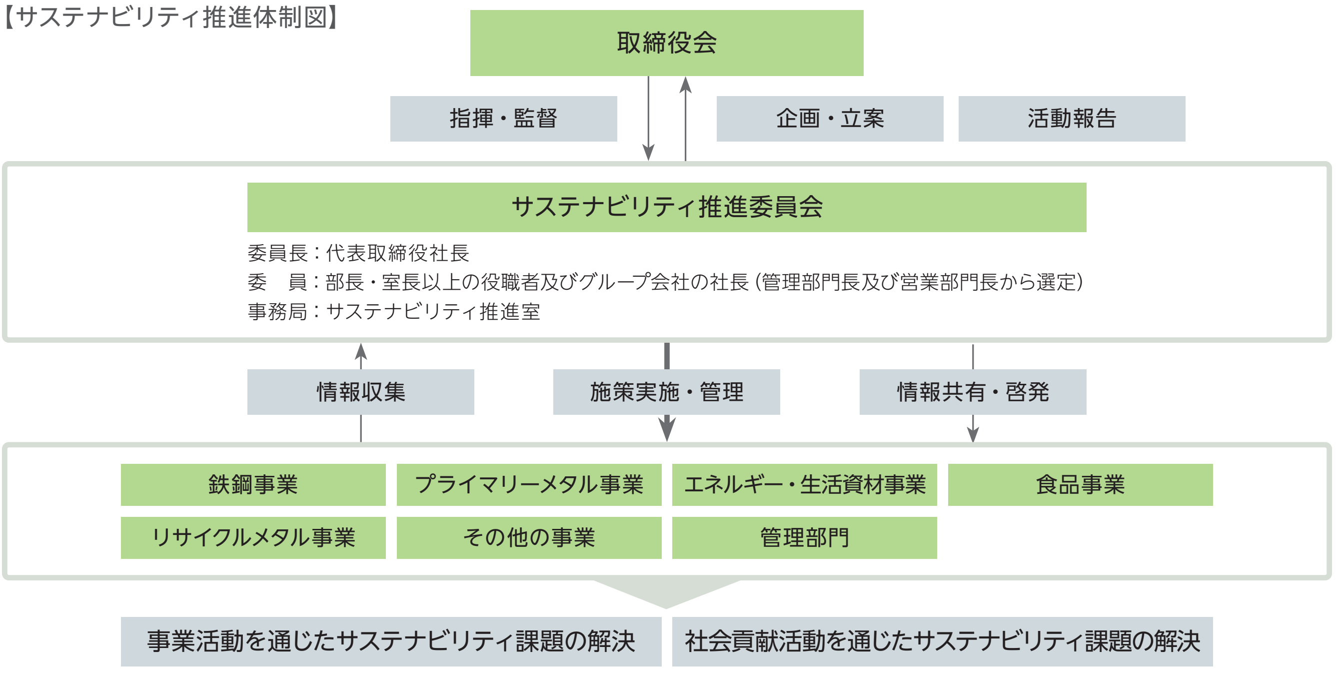
当社は、時代と市場の変化に迅速に対応し、「流通のプロ」として顧客の多様なニーズに応え、広く社会に貢献することを経営理念として掲げ、事業を通じて国際社会、地域社会の持続的な発展に貢献することを使命としています。

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】



サステナビリティ推進委員会の活動報告

当社のサステナビリティ推進委員会は各種方針策定に加え、気候変動や人権対応などの個別トピックへの取り組みを進めてきました。2021年度及び2022年度の活動状況は以下のとおりです。

	開催回数	主な活動内容
2021年度	2回	サステナビリティ課題について概論から、当社の価値体系の整理、そしてサステナビリティ基本方針の策定に向けた議論を行いました。
2022年度	10回	当社の中長期的な企業価値向上に貢献するサステナビリティ課題としてマテリアリティを特定しました。また、気候変動については、TCFDシナリオの分析、TCFDへの賛同、GHG排出量の算定、GXリーグへの参画、環境マネジメントシステムについて議論しました。人権課題については、人権方針を策定しました。また、有価証券報告書へのサステナビリティ記載についても議論しました。

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。

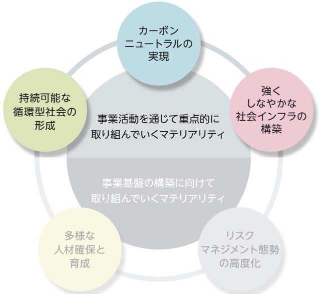
4 豊かな地球環境の次代への承継

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。

事業活動を通じて
重点的に取り組んでいくマテリアリティ



持続可能な循環型社会の形成

当社との関係

当社では鉄鋼から非鉄金属、食品に至るまで数々の資源の流通を担っています。既存の流通のみならず、新たな循環を創出することにより、限りある資源の有効活用の実現に貢献します。また、当社が関わる流通網における人権課題や環境課題にも対応し、健全で持続可能なサプライチェーンの実現に貢献してまいります。

関連トピック例

- サーキュラーエコノミー
- 限りある資源
- サプライチェーン上の人権課題
- サプライチェーン上の環境課題

カーボンニュートラルの実現

当社との関係

当社では電池に使用される金属や代替エネルギーの流通を担っています。脱炭素社会への移行に伴う需要の変化に対応し、脱炭素に貢献する資材の更なる流通に貢献します。また、当社の事業活動が気候変動に与える影響も積極的に削減してまいります。

関連トピック例

- 代替エネルギーへの転換（エネルギー源、発電方法）
- グリーンスチール
- GHG排出
- ZEB、ZEH

強くしなやかな社会インフラの構築

当社との関係

当社では建築物やインフラに必要な資材の流通を担っています。より災害に強いまちづくりに必要な資材の流通や、老朽化した建築物やインフラの更新・解体などを通じて貢献してまいります。

関連トピック例

- 災害に強い資材
- 工事、解体

事業活動に関わる取り組み

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。

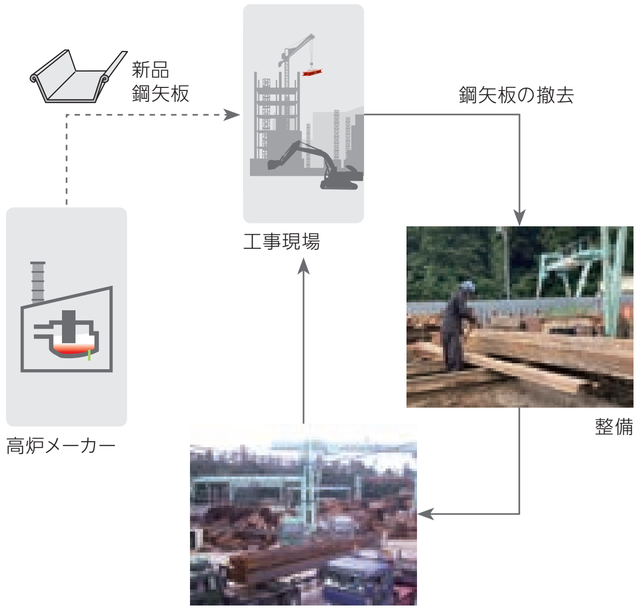
動脈・静脈の流れをスムーズにするために鋼材スクラップ事業は鉄鋼メーカーのニーズに合致したアレンジ能力を高め、迅速に対応しています。排出される使用済み鉄鋼製品は、協力関係にあるスクラップ業者との連携により、高付加価値スクラップとして生まれ変わり、ユーザーである鉄鋼メーカーに納入します。

鋼材のリユース

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

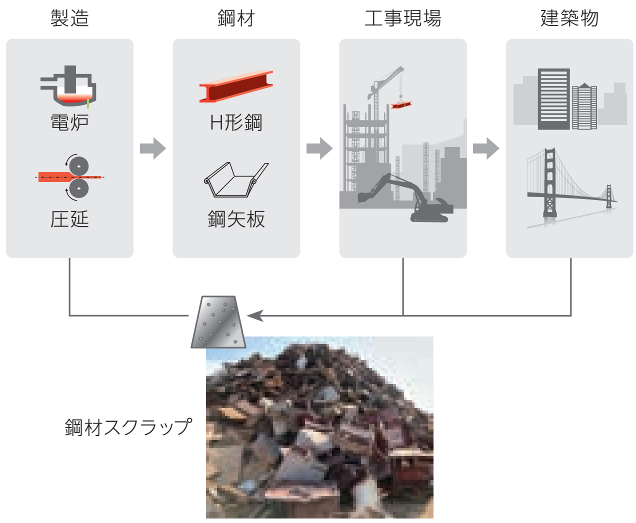
工事現場で繰り返し使われた鋼材や、老朽化した建築物の解体などから発生した鋼材は再利用できるものはそのままリユースしますが、老朽化の進んでしまったものについては鋼材スクラップとして処理されます。当社はこの鋼材スクラップを再利用できる形に加工して電炉メーカーに納入しています。

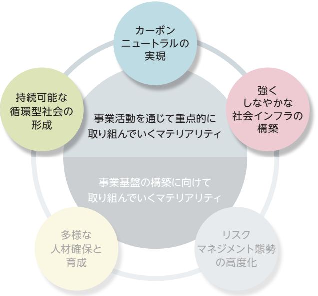
電炉メーカーでリサイクルされた鋼材は、新たな鋼材製品として再利用され、また老朽化が進むとスクラップとなり、再びリサイクルされて製品となります。

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】





■ 風力発電機の解体事業

再生可能エネルギーの一つである風力発電ですが、約20年といわれる寿命を迎えた発電設備の解体及びその資材の処理・再資源化が課題の一つとなっています。

当社は解体工事の施工とスクラップの適正評価、両方の機能を有しています。そのノウハウを活かして風力発電機設備の解体及びそこから発生するスクラップの処理を一気通貫で請け負っています。

解体工事においては、安全性と効率を重視した工事計画を立案し、有資格者による現場施工管理を実施しています。また、発生したスクラップは選別や加工などの適正な処理を行い、最終的に鉄鋼メーカーに納入することで、資源の再資源化にも貢献しています。

昨今、社会的課題となっている風力発電機のブレードの処理についても、有識者と研究を進め、リサイクルの実現を目指すことで環境負荷と消費エネルギーの削減に向けて取り組んでいます。

風力発電の解体

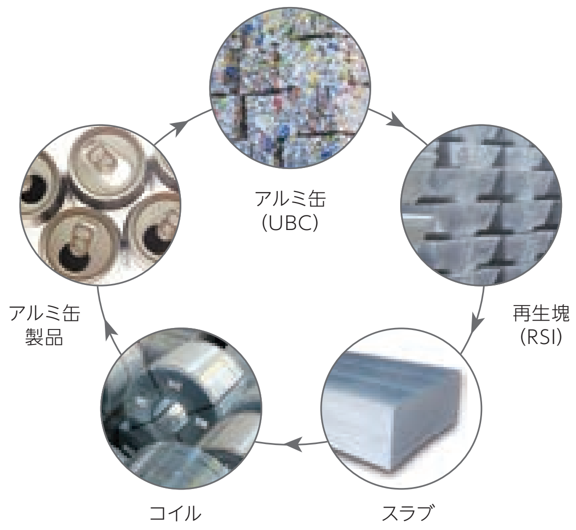
アルミニウムのマテリアルリサイクル

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国内トップクラスです。

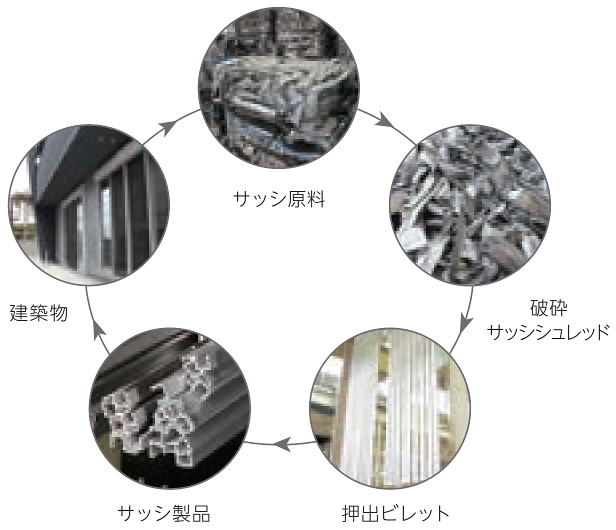
当社で回収した使用済みアルミ缶は、アルミ以外の異材・異物を除去し、溶解・成分調整を行った再生塊をメーカーに供給することで、再度アルミ缶として利用されています。こういった使用済みのアルミ缶を再度アルミ缶に再生することはCan to Canと呼ばれており、他にも窓枠のアルミサッシなども同様にリサイクルを行い、Sash to Sashを実現しています。

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います。

【Can to Can】



【Sash to Sash】



非鉄金属のリサイクル

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

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

銅スクラップのリサイクル

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

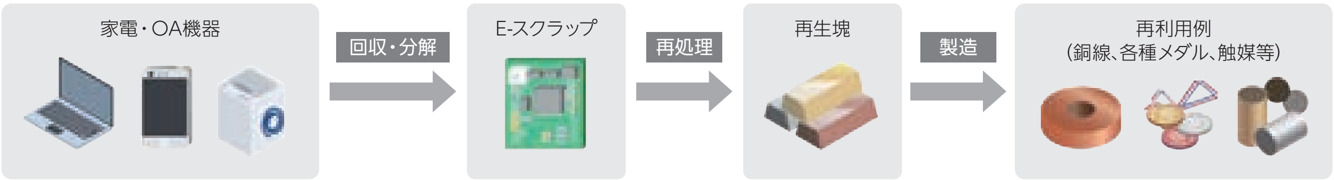
E-スクラップのリサイクル

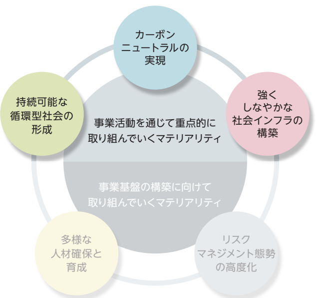
電気電子機器の廃棄物はE-wasteと呼ばれ、その発生量は世界で年間約5,000万トンにのぼり、各国の経済発展に伴い増加の一途を辿っています。

E-wasteには再利用できる多くの資源が含まれており、回収・分解して様々な形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】





海外における非鉄金属スクラップ事業

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。

バイオマスエネルギーの安定供給

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。

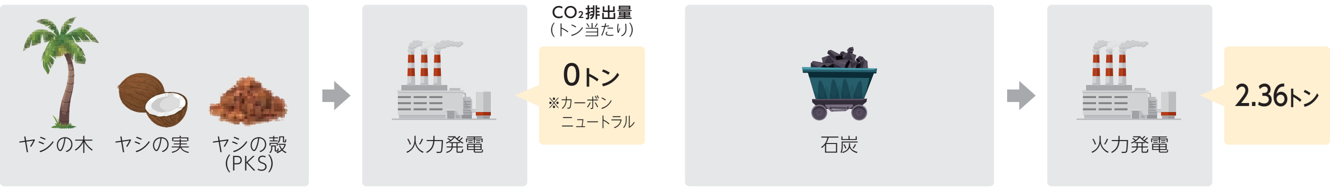
また、当社は2020年よりRSB認証 (バイオマスエネルギーの製造、流通全体における持続可能性を担保する認証制度) とGGL認証 (バイオマスエネルギーの持続可能性とトレーサビリティを担保する認証制度) を取得しています。さらに、当社のノウハウを活かし、認証取得をサポートする事業も展開しており、申請や内部監査に必要な書面などの作成代行や、それぞれの認証で求められる基準の教育、及び温室効果ガス排出量の計算方法の指導などを行っています。

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。

RSB
GGL green gold label

【参考】PKS と石炭を比較したときのCO_2排出量



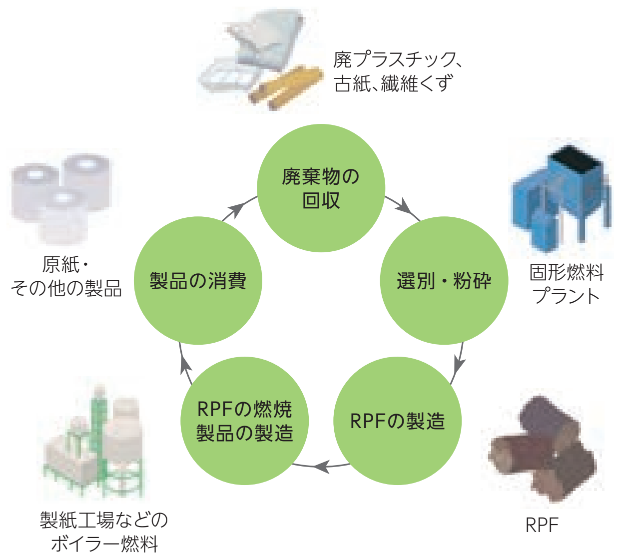
※運送に伴うCO_2排出量は除く

リサイクル燃料RPF

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製品

【RPFの資源循環図】



古紙のリサイクル

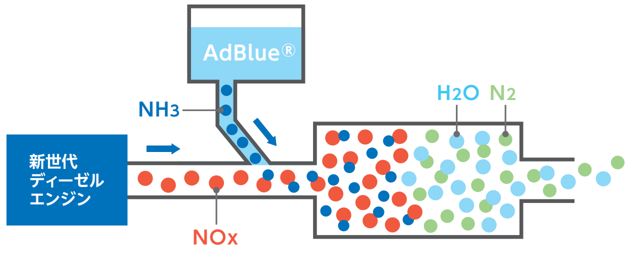
当社は、新聞、ダンボールなどの一般古紙から、牛乳パックや印刷用紙などの上級古紙までリサイクル可能な幅広い古紙を約30年に渡って製紙原料として国内製紙メーカーに販売しています。近年では適正に管理された森林材や牛乳パック古紙を再利用した環境に優しい梱包資材も取扱っています。また、成長の著しい東南アジア諸国への古紙輸出にも取り組んでいます。

オフィス系古紙

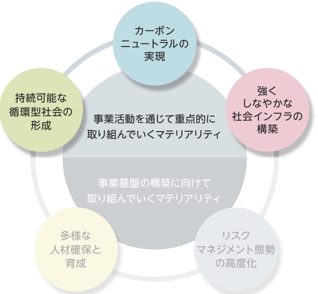
尿素の安定供給による大気汚染物質の抑制

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、温室効果ガスの大気中への排出防止に貢献しています。

【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

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、持続可能な水産資源と漁業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。

海のエコラベル 持続可能な漁業で獲られた水産物 MSC認証 www.msc.org/jp

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。

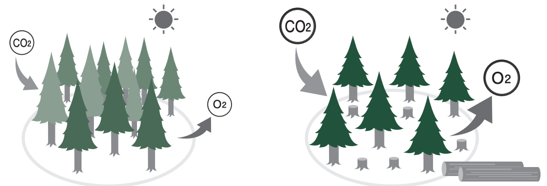
環境配慮型商材の開拓

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

間伐材の輸出

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m³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CO2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

当社はFSC® (Forest Stewardship Council®、ライセンス番号:FSC-C018719)、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

環境への取り組み

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。

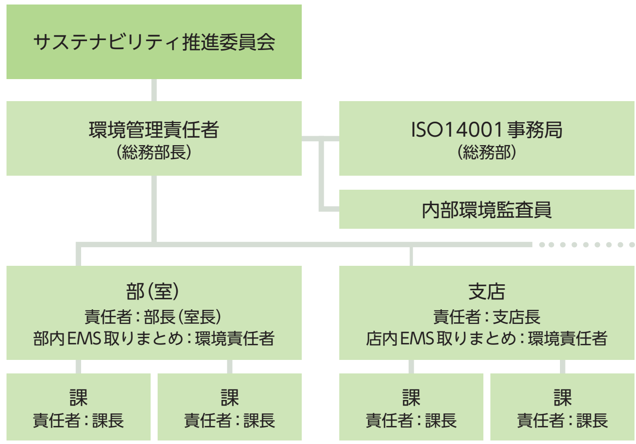
行動指針と主な取り組み

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 地球环境の保全に配慮し、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2022年10月にISOなど環境マネジメント対応の中心組織であった環境推進委員会とサステナビリティ推進委員会を統合しました。サステナビリティ推進委員会では、環境方針のもと、環境マネジメントシステム（EMS）を構築し、実行しています。サステナビリティ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。また、社内EMSの運営及び環境管理責任者のサポート組織として、ISO14001事務局を設置しています。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の運用と継続的改善

当社グループでは環境ガバナンス強化のため、当社及び国内のグループ会社において国際規格ISO14001にもとづく内部監査を実施し、EMSの有効性を確認しています。2022年度は53部門で内部環境監査を行いました。また、海外のグループ会社においては、ISO14001に準拠した独自のEMSにもとづく内部監査を実施しています。

LRQA社による外部審査では、EMSの有効性に重点を置き、2022年度は20部門に対して審査が行われました。

【2023年3月現在のISO14001の認証取得状況】

国内事業所 ……… 18拠点	国内グループ会社 ….. 4社

※海外グループ会社では、各社にてEMSを構築し、17社において、認証を取得しています。

環境教育の推進

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。2022年は、3月に新任課長、6月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の概要、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

EMSの継続的な適合性と有効性を確保するため、年に一度EMSをレビューしています。2022年度は6月の環境推進委員会で、2021年度の環境マネジメント活動に対してマネジメントレビューを行いました。また、レビューの内容は委員長を通じて経営会議に報告しています。

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など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いきます。

ガバナンス体制

当社のサステナビリティ推進委員会は、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ています。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報告しています。

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。

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いきます。

※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。

GXリーグへの参画

当社は、2022年にGXリーグの基本構想に賛同し、2023年にGXリーグへの参画を表明しました。GXリーグに参画することで、当社の温室効果ガス排出量の削減を進めると共に、代替エネルギーや脱炭素資材の流通を通じてカーボンニュートラル社会の実現に貢献してまいります。

※GXリーグとは、GX（グリーントランスフォーメーション）に積極的に取組む「企業群」が、官・学と共に協働する場として設立されたものです。

【シナリオ分析】

エネルギー事業、リサイクルメタル事業、食品事業、木材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。	
	食品事業	政策・法規制	炭素税	・原材料やエネルギーのコストが増加する。	機会 ・環境配慮型商品などの需要増加に伴う収益機会の増加（影響：大） ・次世代技術の活用や異業種との協業を通じた新規事業の創出による収益機会の増加（影響：中～大） リスク ・炭素税の賦課や環境対応に伴う水畜産原料や製品などの調達コストの増加（影響：大） ・天然資源の需要減に伴う収益機会の減少（影響：大）
			環境規制	・ノンフロン冷蔵、冷凍機への投資コストが増加する。	
		技術	次世代技術の進展・普及	・スマート農業やスマート養殖などに移行する。 ・再生材・バイオマス関連技術の開発が進展する。	
		市場	消費者行動や意識の変化	・環境配慮型消費への関心が高まる。 ・防災対策への関心が高まる。 ・健康需要が増加する。	
			エネルギーの変化	・化石燃料の需要変化により蓄冷材などのコストが増加する。	
			ビジネスモデルの変化	・シェアリングやアップサイクルといったビジネスモデルに変化する。 ・共同配送やモーダルシフトなどの取り組みが進展する。	
	木材事業	政策・法規制	炭素税	・原材料やエネルギーのコストが増加する。	機会 ・住宅等の建築物における木材の需要増加に伴う収益機会の増加（影響：大） ・木質燃料市場の拡大に伴う収益機会の増加（影響：大） リスク ・炭素税の賦課や環境対応に伴う調達コスト（影響：大）
			環境規制や政策	・住宅等の建築物に対する断熱基準や省エネ基準が引き上げられる。 ・ZEBやZEHが義務化される。 ・森林保護や吸収源対策に関する政策が進む。	
		市場	消費者行動や意識の変化	・環境配慮型消費への関心が高まる。 ・所有からシェアへの嗜好変化や住宅への嗜好性が変化するなど、需要構造が変化する。	
			エネルギーの変化	・非化石エネルギーの利用が拡大（化石燃料の利用が縮小）する。	
			その他市場変化や、技術革新とその普及による影響	・森林吸収に伴うカーボンクレジットの創出ができるようになる。 ・ZEBやZEH市場が拡大する。 ・気象災害対応に備えた住宅等の建築物の需要が増加する。 ・CO_2を固定化できる木材など、低炭素化へ向けた材料の需要増加やプロセスの転換が進む。 ・環境配慮型商品（FSC商品、脱プラ等）の需要が増加する。	
	全社共通	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。	

シナリオ	事業	気候変動要因		想定	機会/リスクと影響
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）
	食品事業		海面上昇	・低地にある農場、加工場、養殖池の稼働が困難になる。	機会 ・新たな水産資源の取扱いに伴う収益機会の増加（影響：中） リスク ・生産、物流環境の変化に伴う水畜産原料や製品などの調達や保管コストの増加（影響：大）
			平均気温の上昇	・原材料の生育環境が変化し、生産性が低下する。 ・食品の物流コストが増加する。	
			気象パターンの変化	・冷凍食品や加工食品の需要が増加する。 ・水ストレスが高まる。 ・農畜水産物の収穫量が減少し、品質が低下する。 ・商材の流通量が減り十分な調達が難しくなる。	
	木材事業		異常気象の激甚化	・道路、鉄道、港湾設備被害によりサプライチェーンが寸断される確率が高くなる。 ・森林における土砂災害や倒木が増加する。	機会 ・災害に備えた設備・インフラ強靭化の需要増加や災害が危惧される地域からの移転の需要増加に伴う収益機会の増加（影響：大） リスク ・サプライチェーンの再構築に伴うコストの増加（影響：中）
			海面上昇	・浸水リスク地域の設備投資や移転需要が増加する。	
			気温の上昇	・植物の生育条件が変化する。 ・森林における火災や樹木の病害虫等が発生する。	
			慢性影響が複合的に与える影響	・樹木の生育環境が悪化するなど、植生、木材調達地域が変化する。 ・病害虫の発生頻度が変化する。 ・品質の維持が困難になる。 ・断熱、遮断効果への需要が増加する。	
	全社共通		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。	

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。

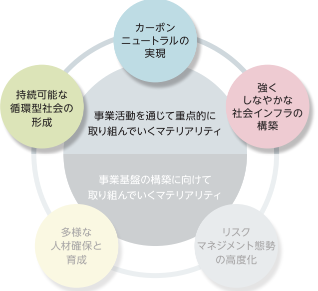
シナリオ分類	参考にしたシナリオ名	内容	今世紀末の温度上昇
移行シナリオ	IEA SDS [Sustainable Development Scenario]	IEA World Energy Outlook 2021などによる、パリ協定の2℃目標達成のほか、SDGs達成を可能とする持続可能な成長シナリオ	+1.7℃
	IEA NZE [Net Zero Emission Scenario]	IEA Net Zero by 2050による、2050年までに世界がネットゼロ排出を達成し、気温上昇を1.5℃未満に抑制するために、エネルギー需要とエネルギーミックスがどのように変化する必要があるかを示すシナリオ	+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℃

【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。

事業	機会	リスク
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 〈対応方針〉 ・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）	・**化石燃料**の需要減少に伴う収益機会の減少 〈対応方針〉 ・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	・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 〈対応方針〉 ・スクラップ調達力強化の推進 ・顧客ニーズの深掘りとスクラップの安定供給の推進 ・部門間連携と既存設備のシェアリングの推進 ・リサイクル設備の拡充と機能強化の推進	・**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 〈対応方針〉 ・顧客と連携しながら電気自動車向け素材へのシフト
食品事業	・**環境配慮型商品**などの需要増加による収益機会の増加 ・次世代技術の活用や異業種との協業を通じた**新規事業の創出**による収益機会の増加 ・**新たな水産資源**の取扱いに伴う収益機会の増加 〈対応方針〉 ・垂直統合型事業の推進 ・原料原産地加工の促進 ・陸上養殖事業の推進 ・微細藻類事業の推進 ・フードテックの推進	・**水畜産原料や製品**などの**調達**や**保管**に関するコストの増加 ・**天然資源**の需要減少に伴う収益機会の減少 〈対応方針〉 ・調達ルートの複線化 ・冷凍食品や新たな水産資源開拓の推進
木材事業	・**住宅市場**における木材の需要増加に伴う収益機会の増加 ・**木質燃料市場**の拡大に伴う収益機会の増加 ・**災害に備えた設備やインフラ強靭化**の需要増加や**災害が危惧される地域**からの移転の需要増加に伴う収益機会の増加 〈対応方針〉 ・鉄鋼事業と協業した住宅等の建築物向けの即納・小口・加工の機能拡充と商品開発 ・木質構造材の原料からの生産確保と商品開発 ・カーボンクレジットの創出や取得	・**炭素税の賦課**や**環境対応**に伴う丸太や木材製品などの調達コストの増加 ・**サプライチェーンの再構築**に伴うコストの増加 〈対応方針〉 ・M&Aも視野に入れた国内外原料の調達力強化と競争力あるサプライチェーンの構築 ・山林取得や森林管理も含めた調達先の確保
全社共通	全社共通の機会は、各事業にて実現	・**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 〈対応方針〉 ・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

事業基盤の構築に向けて取り組んでいくマテリアリティ



多様な人材確保と育成

当社との関係

当社では多種多様な個性をもった人材が、商社としての根幹を担っています。今後の日本の人口減少など懸念されるような環境に苛まれたとしても、企業が持続的に成長するための事業基盤を築くため、多様な人材が持続的に働け、成長できる環境の整備を進めています。

関連トピック例

- 人材育成
- 人材確保
- 人材の多様性
- 社内の人権課題

リスクマネジメント態勢の高度化

当社との関係

当社はこれまで様々な投資を行ってまいりましたが、不確実性の高まりによりリスクマネジメントの重要性が益々高まっていると考えています。今後も継続して企業が成長するために、投資管理を始めとしたリスクマネジメント態勢の高度化を進めてまいります。

関連トピック例

- 事業リスク
- 投資管理
- BCP
- 企業統治

人財への取り組み

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。今年で創業以来77年目を迎えますが、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みても、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ます。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作り

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」を提出することができ、例年、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。

2022年度には育児･介護休業法の改正に伴い、出生時育児休業制度や育児休業の分割取得の制度を整えました。法令より手厚い従来からの当社の育児休業制度を維持したうえで、社員がより柔軟に育児休業を取得できる制度となりました。また、コロナ後の対応として、2023年度より平常時の在宅勤務制度と時差出勤制度を国内全拠点で導入しています。

今後も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。

人材の教育

当社の人材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んでいます。

また2030年を目指した人財強化として、昨年、企業内大学Hanwa Business School（HKBS）を開校しました。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まいります。

今後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
人事・総務・品質安全環境管理・営業会計・貿易業務担当
鶴田 秀行

第10次中期経営計画では、環境変化に対して、継続的･自律的に適応し、進化する組織にすることを目標に人財強化として、現場力と経営管理力を兼ね備えた経営人材の育成、当社グループ全体におけるグローバル人材の育成、ガバナンス強化を支えるコーポレート人材の強化を目指します。そのために、2022年6月に開校したHKBSの研修内容を更に充実させ、グループ全体に学びの機会を拡大し、自己成長の場を提供していきます。具体的には語学留学、海外トレーニー派遣の拡大、国内海外のグループ会社との双方向の人材交流など社員の実践の機会を増やします。

人材の育成と同時に人材の評価や登用、適正な配置、報酬制度についても改革を進めていきます。個の力を引き出し、挑戦を支援するため、多様化する業務に対応する職群の再定義を行い、意欲の高い社員には公募制や早期登用制度の導入によりチャンスを与えていきます。そして、パフォーマンスを適正に評価し、挑戦と成果に報いるメリハリのある制度設計と報酬水準を実現します。適所適材に向けた動きをこれまで以上に加速してまいります。

企業が新たな価値やイノベーションを持続的に創出していくには、多様な人材や価値観が尊重され、誰もが自分らしく活躍できる企業文化が不可欠です。多様な個を集めるために、女性管理職の登用、男性育児休業の推進、キャリア採用やリファラル採用の拡大、高度専門職採用の実施などを積極的に推進します。シニア人事制度の導入により定年後も継続して活躍する場を提供していますが、人材不足にも対応するため、65歳以降の就業機会の拡大に向けた検討を進めており、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。

3年にも及ぶ新型コロナウイルスの流行は、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。2022年度より新･基幹システムが導入され、社内業務のデジタル化やペーパレス化が一層進展します。より高度な業務への対応を実現するとともに、リモートワークなどの新しい働き方と生産性の両立を追求することで、「企業の繁栄と社員の幸福は車の両輪である」という創業者の理念に基づいた働き方改革を推進していきます。

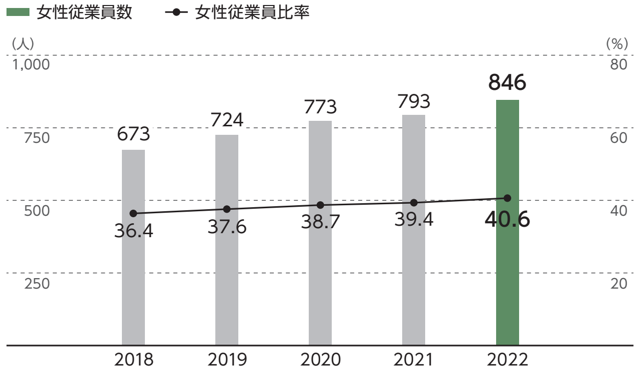
ダイバーシティの推進

女性活躍推進について

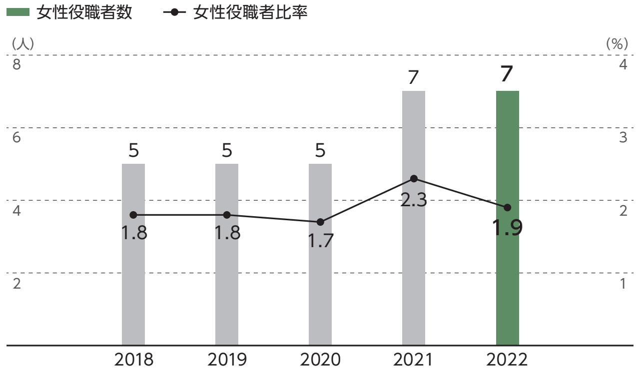
2023年4月より新たにスタートした第4期目となる「女性活躍推進法に基づく行動計画」においても、女性の積極的な採用や組織の意思決定に関わる女性社員を増加、ライフイベントとの両立の支援など女性活躍推進の取り組みを積極的に行っていきます。

● 主な取り組み
- 新卒採用における女性総合職の割合を30%以上に保つ。
- 2026年4月までに管理職に占める女性の割合を3.7%とし、中長期的な目標として10%とする。
- 女性活躍研修を実施し自身のキャリアを見つめ直す機会を提供する。

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



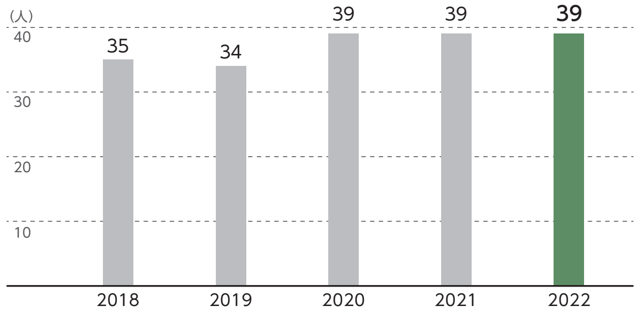
障がい者雇用について

2022年度の障がい者雇用率は、法定雇用率を0.1%上回る2.4%に達し、2023年４月現在39名の障がい者の方を雇用しています。2024年4月に2.5%、2026年7月に2.7%と引き上げが確定している法定雇用率を達成すべく、採用活動を継続的に行っていきます。

当社では障がい者も長く安心して働ける環境づくりに積極的に取り組んでいます。就労環境の状況や個人的な悩みを解決すべく、毎月1回専門家とのヒアリングの機会を設けています。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ため、2018年5月から在宅勤務制度を導入し、現在は12名がパソコンでの入力作業を中心に業務を行っています。個々の特徴を理解したうえで、毎朝お互いの健康状態などを確認し、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、岡山、熊本と全国におよび、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が拡大する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事例として複数のセミナーや支援学校の体験学習にも協力しています。

● 2022年度に登壇したセミナー
- 2022年 9月 …. 厚労省「障がい者のテレワーク雇用に向けた企業向けガイダンス」
- 2022年12月 …. 厚労省「テレワークによる就労を支える就労系障がい福祉サービス事業所の実践セミナー」
- 2023年 2月 …. 大阪府「府立支援中学校の生徒と保護者を対象にした職場体験実習」
- 2023年 3月 …. 香川県「障がいのある方のITを活用した在宅就労フォーラム」

障がい者雇用者数



障がい者雇用の取り組みとして、2020年4月から㈱革靴をはいた猫と提携し、2名の靴磨き職人を雇用しています。当社の社員の靴だけではなく、当社の取引先様へも靴磨きのサービスを提供しています。

また2022年8月に発足した「一般社団法人障害者雇用企業担当者協議会」に幹事企業として参加しています。同協議会は障がい者雇用をより良いものに発展させることを目的とし、障がい者雇用に携わる実務担当者が知識と経験を共有する場となっています。毎月開催される定例会では、各社の取り組み状況について報告をしたり、悩みや課題などを持ち寄り、意見交換を行うことで誰もが活躍できる社会環境となるよう取り組んでいます。

障害のある人々にとって事業を持続しやすい社会環境となるよう社内外で活動することにより、"誰一人取り残さない"を理念とするSDGsに貢献すると考えております。

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」を行い、健康経営に取り組む体制を整えるため、人事部内に健康経営推進室を設置しました。2022年度に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、本年4月に健康経営をさらに推進すべく、健康経営推進課に組織変更しました。同課に保健師を配置し、社員やその家族の健康促進や、課題の可視化及び予防活動に積極的に努めています。

また、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、「阪和興業グループ安全衛生方針」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、携帯アプリ上で歩数を競うウォーキングイベントなどの企画を行ってきました。

今後も、全ての社員が心身ともに健康であり続け、活躍できる環境作りを推進するために、各施策を推進していきます。

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作るために、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作りを継続して取り組んでいきます。

また、右記の目標を掲げ、各種施策の実行と検証を行っていきます。

● 目標
- 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。

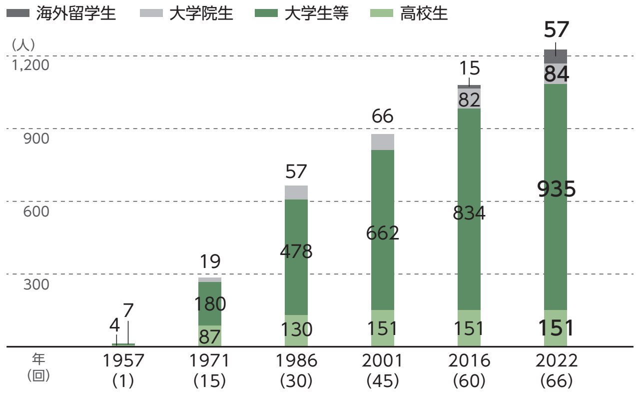
公益財団法人 阪和育英会

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作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、さらに発展させてまいります。

2022年度までの奨学生数の累計



65年超の実績と広がる輪

当会の2022年度の正味財産は7億2,030万円、また累計奨学生数は大学院生84名、大学生935名、高校生151名、海外留学生57名の総計1,277名となりました。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。

人権への取り組みについて

当社は「持続可能な循環型社会の形成」と「多様な人材確保と育成」をマテリアリティの中で掲げており、社員のみならずサプライチェーン上の人権尊重の実現に向けた取り組みを進めております。

人権方針

当社グループは、世界各国で事業を展開する企業として、人権の尊重は基本的な事業基盤の一つとして捉え、第三者の意見も取り入れながら、2022年6月に人権方針を策定しました。この考え方を本方針において明確にし、企業として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の主な内容

1. 本方針の適用範囲
2. 人権に関する国際規範と原則の支持
3. 人権デューデリジェンスの実施
4. 救済
5. 対話・協議
6. 教育・啓発
7. 報告

人権デューデリジェンス

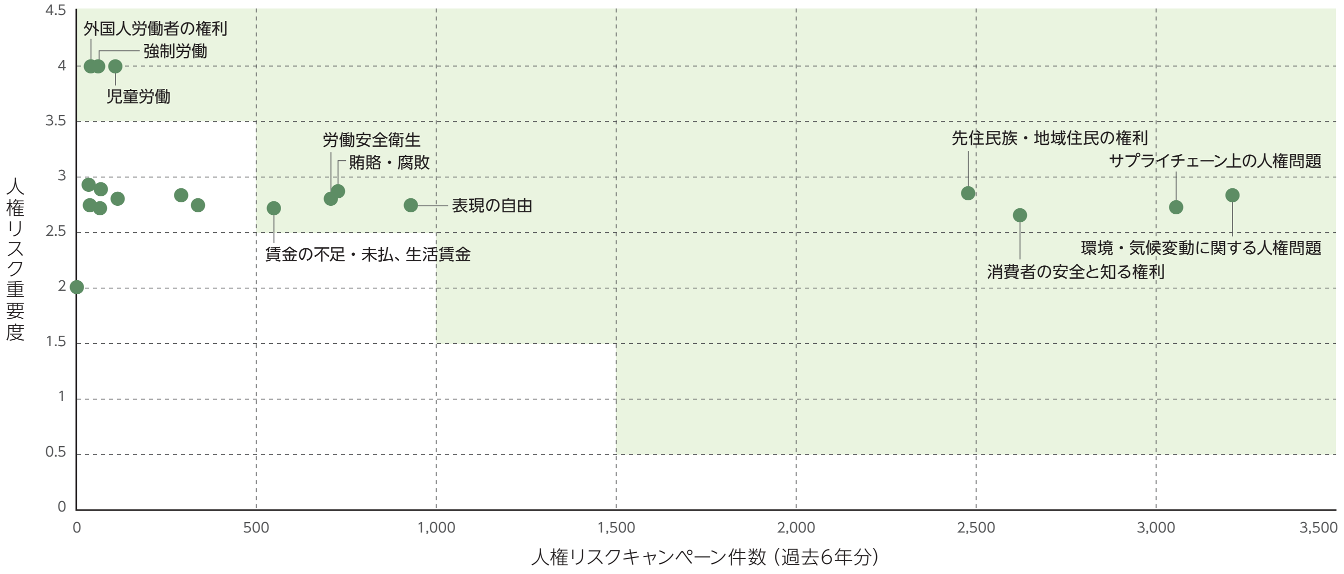
人権デューデリジェンスを進めるにあたり、まずは人権リスクの分析を以下の通り実施しました。

【人権リスクの分析】

人権リスクの分析にあたり、過去6年分のNGOキャンペーン実績をもとに、2つのアプローチを用いて実施しました。

(1) 全般的な情報からのアプローチ

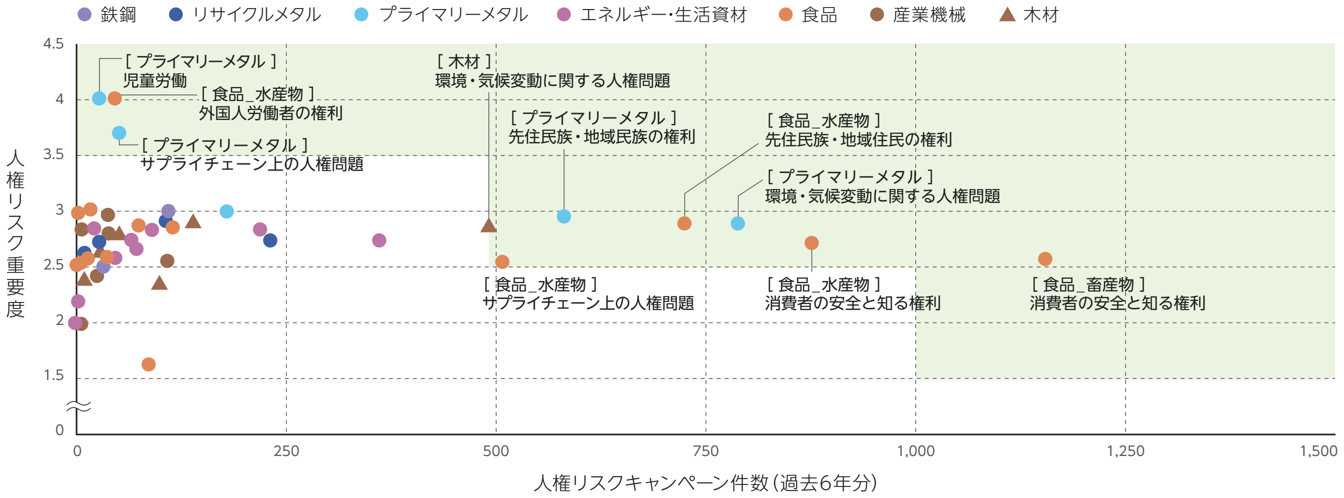
NGOキャンペーン実績には様々な商材に関する内容がありますが、商材を問わず全般的なキャンペーン内容について、そのキャンペーンが訴求している人権の種類別に「人権リスク重要度」「人権リスクキャンペーン件数」を分析すると以下の通りとなりました。今後、定期的に分析することにより、注視すべき人権リスク内容を把握し、各種方針に活用していきます。



※人権リスク分析は、世界各国の人権擁護団体やNGO団体などが指摘した人権課題に対するキャンペーン実績を、第三者調査機関が分析・評価した結果を活用しています。

(2) 商材特異的な情報からのアプローチ

NGOキャンペーン実績のうち、商材特異的な情報（例えば、食品の生産現場に関するキャンペーンなど）のキャンペーン内容について、そのキャンペーンが訴求している人権の種類別、更には当社の事業別で「人権リスク重要度」「人権リスクキャンペーン件数」を分析すると以下の通りとなりました。



(3) 人権リスク分析結果のまとめ

(1)より、サプライチェーン全般においてより注視すべき人権課題として「強制的な労働」「児童労働」「賃金の不足・未払い、生活賃金」などを抽出しました。(2)より、人権課題について特に注視すべき事業として「プライマリーメタル」「食品」「木材」であることを抽出しました。今後、人権リスク分析結果を鑑みて調達方針の策定や取引先へのアプローチを実施してまいります。

社員メッセージ

message

女性活躍の土壌を作る

私は、現在のリサイクルメタル部に一般職として入社し、3年目に総合職転換、4年目にグループ会社出向を経験しました。その後、複数の管理部門と社費MBA留学を経て2019年に経理部へ配属、2021年から管理職となっております。同期の中でも管理職になったタイミングが特に遅いというわけではないため、経験に対する総合的な評価や、享受してきた人事制度に大きな性差はなかったと感じています。

しかし、それだけを以て女性が活躍できる土壌があるとは言いきれません。心身の健康や家庭を犠牲にする必要はないという組織への安心感や、管理職としての業務は純粋に楽しいと誰もが胸を張って言える風土こそが真の「土壌」なのだと思います。これらの点においても性差はないものの、女性にとっては前者こそが大きなファクターであり、会社の更なる施策に期待するところです。私自身は、まずできるところから、後者の「管理職は楽しい」を体現できるよう日々模索を重ねていこうと思っています。

東京本社
経理部経理第二課　課長
河野 友里

男性育児休業のすゝめ

私は2回育児休業を取得しました。1回目は2015年4月から2016年3月の1年間、2回目が2021年7月から9月の3か月間です。1回目の時は、当社で男性が長期の育児休業を取得した前例がなく、不安で随分悩みました。管理役員に妻のキャリア形成に非常に重要な時期であることや、子どもを大事にしたいことを理由に相談したところ、快く送り出して貰いました。

育児期間中は、子どもの成長を間近で見られたことは何物にも代えがたい最高の時間で、一生の宝物です。また、今でいうリスキリングにも積極的に取り組みました。育児を軸とした社会貢献について多くの大臣や国会議員とディスカッションをし、自治体への育児政策提案を通じて自分の立案スキルを磨けたことは、その後の自分のキャリア形成に大きな助けとなりました。

育児休業明けは、情報システム部に復帰し、営業経験しかない中、多くの人にサポートを頂き、残業・出張不可という勤務条件で仕事と育児を両立しました。

育児を通して気づいたことは、「人生は一瞬で、物事に優先順位をつけることが大切だ」ということです。家族との時間、仕事の時間、自分の時間を捻出するために、優先すること、アウトソーシングすること、定例化すること、諦めることが随分はっきりしました。育児や家事のやり方が仕事での業務改善につながっています。人生100年時代の今こそ、キャリア形成を考えて、長期の育児休業の取得をおすすめします！

東京本社
情報システム部
業務改善推進課
中村 善忠

グローバル企業で文化の架け橋になりたい

日本の企業と言えば、どうしても年功序列や上下関係という言葉が思い浮かびますが、当社にはそのような文化が全く感じられません。プライベートでは、役員と楽しく食事をしたり、上司の家でバーベキューをするなど、上司や同僚と非常に良好な関係を築いています。また仕事上でも、担当者が発案した内容を気軽に上司に相談できる風土があります。発案内容がプロジェクト化することや、他部署との交流による相乗効果で新しい商売が生まれることも少なくありません。自分でも外国籍であることを忘れるほど、自然に溶け込んでいると感じています。

私の目標は、グローバル展開している当社で、二つの文化の架け橋になることです。法務審査部から経営企画部まで、世間一般の「商社マン」とは異なるキャリアを積んでいますが、母国である中国の知見や言語を武器に、いち早く商売のリスクを洗い出し、適切なアドバイスができることが非常に大きなやり甲斐となっています。母国と異なる文化を持つ日本で生活している私ならではの見識で、これからも第三国との取引でもより早く現地の商習慣を習得し、当社のグローバル展開に貢献できると信じています。

東京本社
経営企画部
グローバル企画課
張 一弛

リスクマネジメント

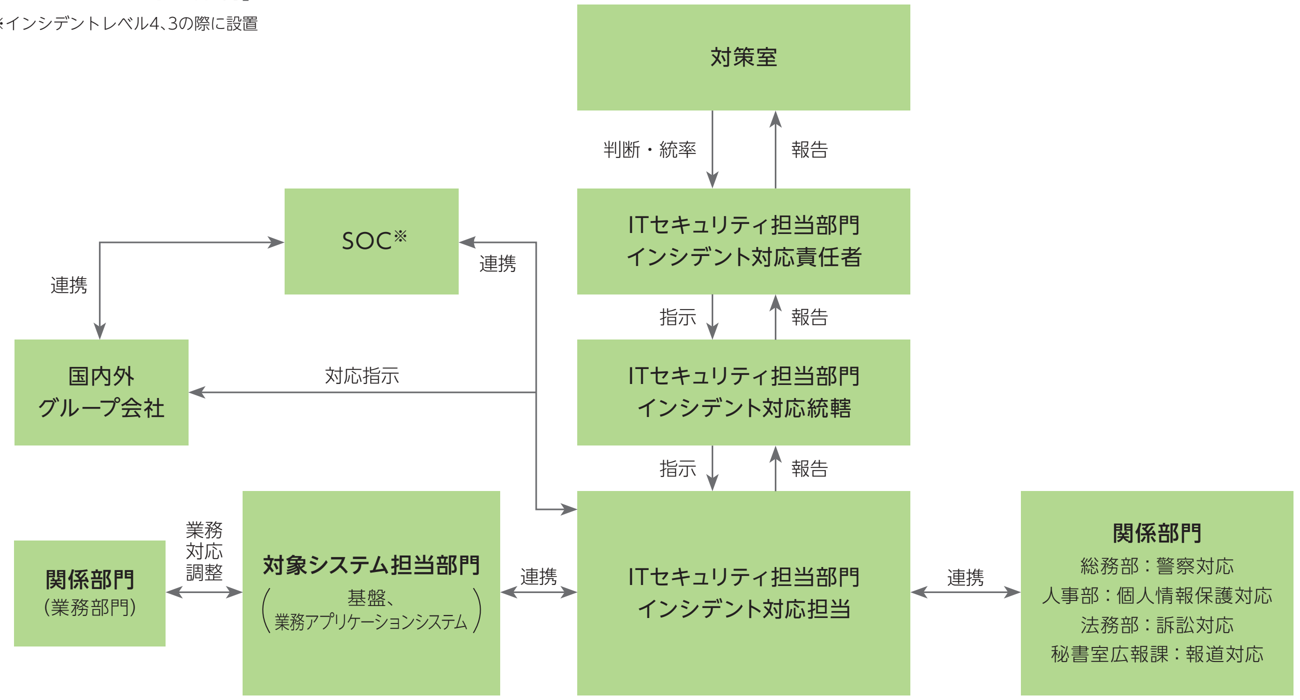
基本的な考え方

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。

情報セキュリティ

当社は、「情報管理規程」や「情報セキュリティポリシー」を制定し、当社グループの情報セキュリティレベルの確保及び会社保有情報の適切な管理に努めています。外部からの不正アクセスやコンピューターウイルスの侵入などによる攻撃に備えるため、体制を構築し、当社グループ内において教育や訓練を定期的に実施しています。また、インシデント発生時には「インシデント対応マニュアル」に沿った対応を行い、当社グループ全体の被害の極小化に取り組んでいきます。

【インシデント対応体制】
※インシデントレベル4、3の際に設置



※SOC…Security Operation Center

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。

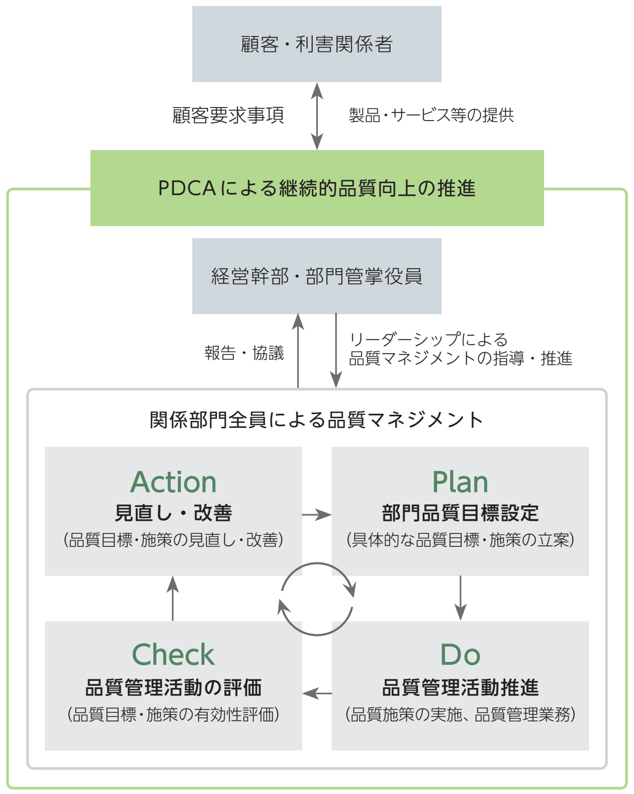
危機管理対策

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。

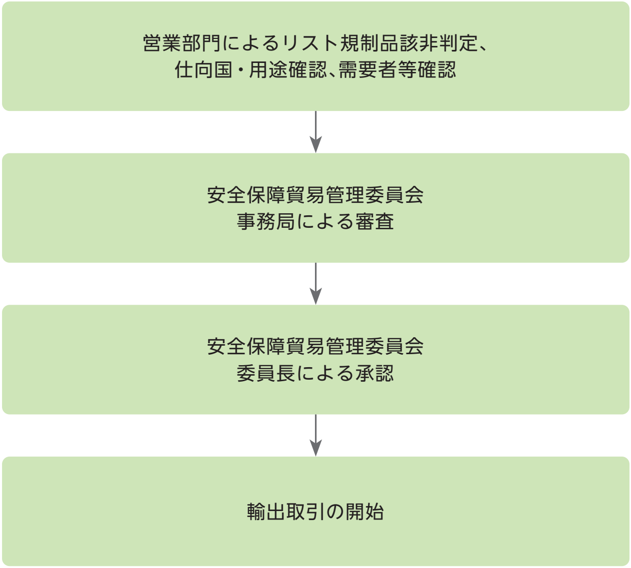
【品質マネジメントシステム概要図】



安全保障貿易管理

当社は、国際社会における平和と安全維持の観点から、武器や軍事転用可能な貨物や技術が、大量破壊兵器や通常兵器の開発などに関与する国家やテロリストへ流出することを防ぐため、外国為替及び外国貿易法の遵守及び適切な貿易管理に徹底して取り組んでいます。その取り組みとして、「安全保障貿易管理規程」を制定し、管理部門の執行役員を委員長とする安全保障貿易管理委員会を設置して、全社的な管理統括及び社内研修を行うなど、安全保障貿易管理関連業務の適正かつ円滑な実施に努めています。輸出取引などに関する手続きは、「安全保障貿易管理規程」に定めており、該非判定・仕向国・用途確認・需要者確認などについて、営業部門及び当委員会事務局による二重の確認・審査を経て、委員長が取引審査の承認を行っています。今後も、国際社会における平和と安全を維持するため、安全保障貿易管理の社内周知及び、貿易管理体制の整備充実に努めていきます。

【輸出管理フロー】



topics

HKQCの取り組み

HKQCとは

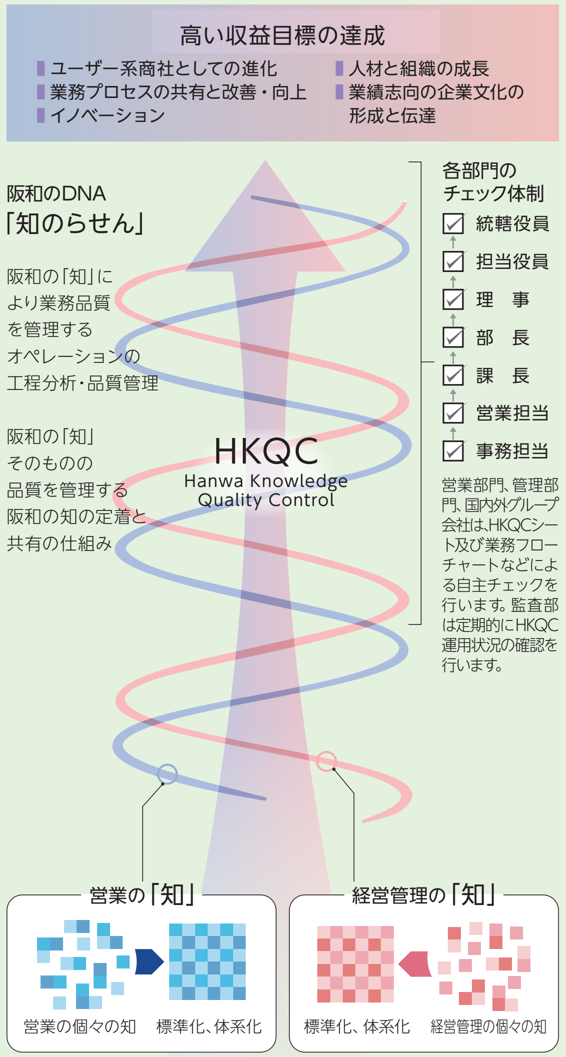
HKQC（Hanwa Knowledge Quality Control）は、阪和グループ全体の知の蓄積を利用して、リスクの分析と工程管理を徹底的に実施することによって、業務品質の向上を図るとともに、当社グループの知を継承・発展させていくことを目的とした当社独自の活動です。

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年度以降は、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」を開催しています。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ています。

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの基本方針

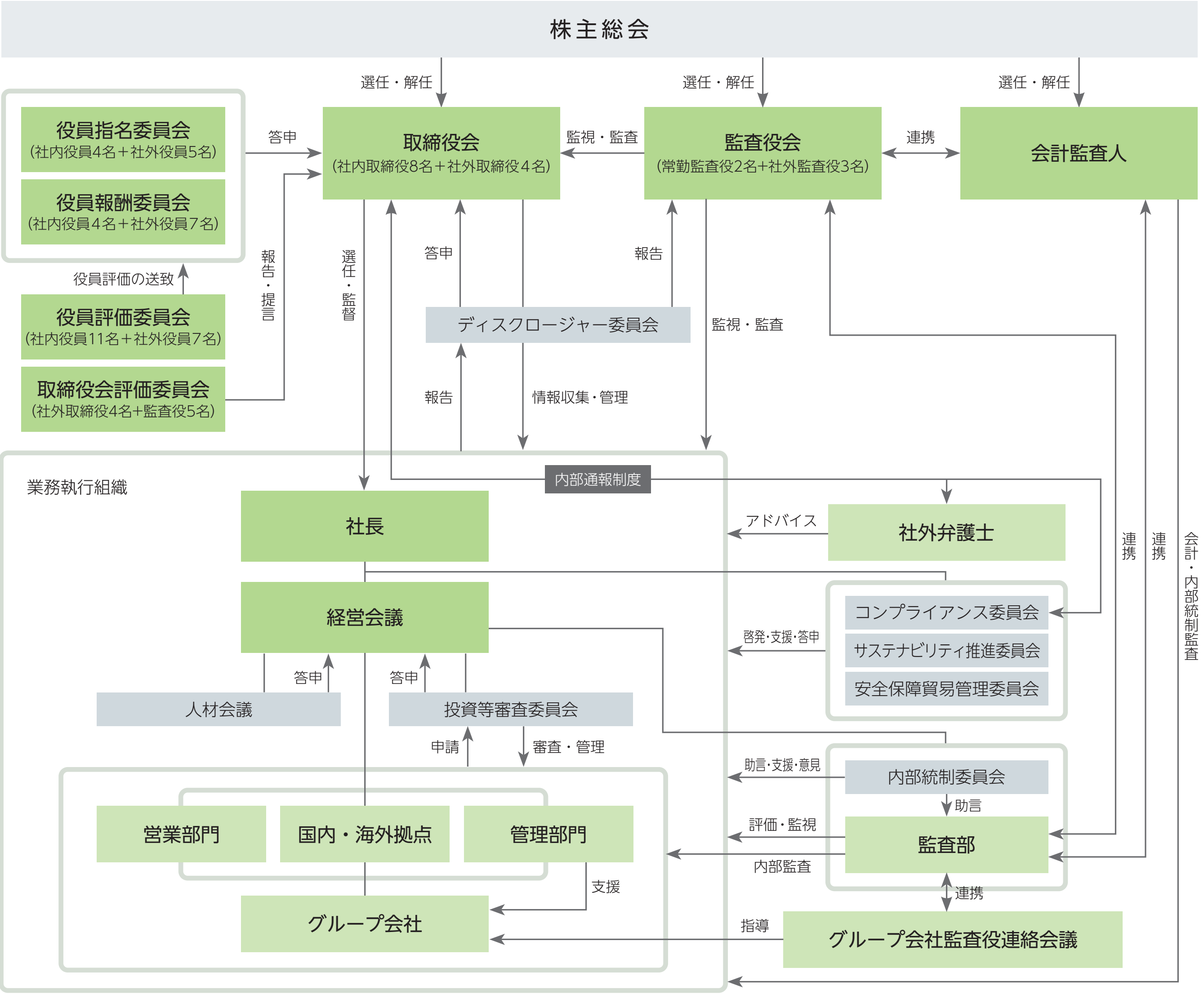
コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

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、サステナビリティ推進委員会を設け、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います。社内取締役は代表権を持った会長・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、管理部門担当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など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企画立案を行っています。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

氏名	独立役員	選任理由	2022年度出席回数
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 17回/17回
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・識見にもとづき、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
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 17回/17回
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、監査など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。	取締役会 14回/14回 (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、株主総会に報告しています。

社外監査役の選任理由と出席状況

氏名	独立役員	選任理由	2022年度出席回数
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 12回/12回
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 12回/12回
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 12回/12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
社長を委員長とし､社外取締役及び社外監査役を含む委員で構成しています｡委員会を年２回以上開催し､期初に各役員が設定したコミットメントに対する評価及び役員間で行う相互評価の結果を受けた各役員の総合評価を行い､その評価結果を役員指名委員会及び役員報酬委員会に提供しています｡	社外取締役を委員長とし､委員の過半数を社外取締役及び社外監査役で構成しています｡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､素案を作成し､取締役会に答申しています｡	社長を委員長とし､委員の過半数を社外取締役及び社外監査役で構成しています｡役員評価の結果をもとに､次年度の月例固定報酬となる定期同額給与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ルール案も作成し､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	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	○	委員長	○
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	○	○	○
取締役執行役員	本田 恒	○	○	○
監査役（常勤）	川西 英夫	○	○	○
監査役（常勤）	池田 佳正	○	—	—
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	○	—	—
執行役員（人事担当）	鶴田 秀行	○	—	—

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｡直近に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｡

当社取締役会は､今後もその実効性の維持･向上に向けて取り組みを進め､取締役会の機能を強化するとともに持続的な企業価値の向上に向けて努力してまいります｡

評価方法	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しました｡なお､今回から社外取締役が委員長を務める体制に変更いたしました｡
アンケートの内容	1）取締役会の運営　2）取締役会のガバナンス機能の高度化　3）役員人事に関係する､任意の諮問委員会について
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､更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 重要性の高い案件における案件内容の理解と審議のための時間確保のための仕組み作り ② 資料のコンパクト化と構成見直し､及び資料説明の合理化 ③ 付議基準の更なる見直し ④ 報告事項の運用変更 また､取締役会の場において､上記提言とあわせてガバナンスの機能高度化に向けた議論を行い､指名委員会の委員長を社外取締役とすることをはじめ､任意の委員会組織の更なる活用を通じてガバナンス向上につなげるための取り組みを進めていくことを決定しました｡

役員報酬制度

当社取締役の報酬は､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｡報酬体系は､企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するものとし､各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています｡具体的には､業務執行取締役の報酬は金銭による基本報酬及び業績連動給与並びに株式による非金銭報酬により構成し､監督機能を担う社外取締役についてはその職務に鑑み､基本報酬のみとしています｡業務執行取締役の種類別の報酬割合の決定については､当社と同程度の事業規模や関連する業種･業態に属する企業をベンチマークとする報酬水準を踏まえつつ､基本報酬､業績連動給与及び非金銭報酬の割合については､役員報酬委員会において検討を行い､取締役会は同委員会の答申内容を尊重し､取締役の個人別の報酬等の内容を決定することとしています｡

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にて協議のうえ決定しています｡

報酬内容

金銭報酬	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決定する月例の固定額の金銭報酬です。
	役員賞与 (業績連動給与)	経営陣全体として負う事業年度ごとの業績に対する結果責任への対価という位置付けから、事業年度の経常利益金額を反映した金銭報酬です。
非金銭報酬	譲渡制限付株式報酬 (2023年度より導入)	中長期的な企業価値の向上に向けたインセンティブ付与を目的とし、業務執行取締役の役職位ごとに一律の額または数を支給します。

役員報酬の金額（2022年度実績）

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。）	520	383	137	9
監査役（社外監査役を除く。）	51	51	—	2
社外役員	73	73	—	8

経営会議

主に常務以上の役員及び常勤監査役から構成され、原則として毎月2回の頻度で開催しています。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。

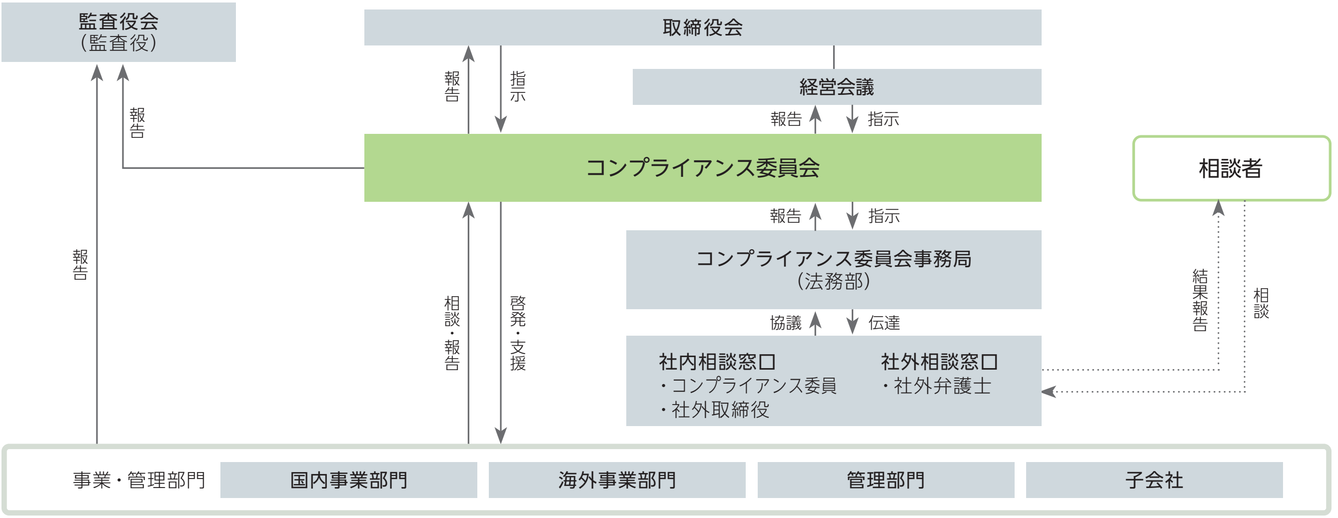
コンプライアンス

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「健康経営推進課」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などについては、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業でも気軽に相談し、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とともに、不正行為に関する相談または通報の適正な処理に関して、2022年6月に内部通報規程を制定するなど、問題の早期発見及び是正を図っています。

役員紹介

（2023年6月23日現在）＊所有株式数（2023年3月31日現在）

取締役

加藤 恭道
代表取締役会長　＊28,709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
2023年4月　代表取締役会長（現任）

中川 洋一
代表取締役社長　＊8,104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）

長嶋 日出海
取締役専務執行役員　＊17,384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　＊2,808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）

畠中 康司
取締役専務執行役員　＊7,530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）

篠山 陽一
取締役専務執行役員　＊2,755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）

松原 圭司
取締役常務執行役員　＊7,651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）

本田 恒
取締役執行役員　＊1,429株

1991年3月　当社入社
2021年4月　理事 情報システム・営業会計・貿易業務担当兼営業会計部長兼貿易業務部長
2023年6月　取締役執行役員（現任）

社外取締役

堀 龍兒　独立役員
社外取締役　＊1,814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）

手島 達也　独立役員
社外取締役　＊3,851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）

中井 加明三　独立役員
社外取締役　＊3,169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（2023年5月退任）
2021年4月　（株）だいこう証券ビジネス顧問（2022年3月退任）
2022年6月　（株）太平エンジニアリング社外取締役（現任）

古川 玲子　独立役員
社外取締役　＊125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）日本発条（株）社外監査役（現任）

役員紹介

（2023年6月23日現在） ＊所有株式数（2023年3月31日現在）

監査役

川西 英夫

監査役（常勤）　＊24,827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）

池田 佳正

監査役（常勤）　＊5,357株

1984年4月　当社入社
2015年4月　理事 法務審査担当兼大阪本社法務審査部長
2023年6月　監査役（常勤）（現任）

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）

大久保 克則 独立役員

社外監査役　＊4,629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）

髙橋 秀行 独立役員

社外監査役　＊110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（2022年6月退任）
当社監査役（現任）
2021年6月　共立（株）常任顧問（2022年6月退任）
2022年6月　（株）WOWOW社外取締役（監査等委員）（現任）
2023年6月　（株）あおぞら銀行社外取締役（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
加藤 恭道	代表取締役会長	●	●					
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	●	●		●	●	●	
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	●	●	●				
本田 恒	取締役執行役員	●	●		●		●	●
川西 英夫	監査役（常勤）	●	●					
池田 佳正	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・リサイクルメタル部門・プライマリーメタル部門統轄

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

篠山 陽一
東京鋼板部門・新潟支店・木材部門統轄

山本 浩雅
アジア総代表

常務執行役員

松原 圭司
東京厚板・機械部門・全社線材特殊鋼事業・東アジア統轄

出利葉 知郎
米州総代表兼HANWA AMERICAN CORP.（社長）

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・欧州アフリカ統轄

宮野 好史
エネルギー部門・食品部門・生活資材・新規事業推進統轄

南村 重人
東京条鋼部門・全社鉄構営業事業・全社製鋼原料事業・冷熱事業・デザイン営業・北海道支店・東北支店統轄

執行役員

本田　恒
管理部門統轄

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

川口 敏弘
名古屋副支社長

白澤 省二
リサイクルメタル部門担当

高田 幸明
アジア鉄鋼・機械部門担当兼PT. HANWA INDONESIA（会長）

天野　毅
プライマリーメタル部門担当

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

纐纈 吉也
全社鉄構営業事業・東京製鋼原料・冷熱事業・デザイン営業担当

尾崎 省吾
東京薄板・鋼板建材・スチールサービス事業推進担当

岸本 広一
エネルギー部門・食品部門・生活資材・新規事業推進担当

鶴田 秀行
人事・総務・品質安全環境管理・営業会計・貿易業務担当

渡辺 安彦
経営企画・法務・審査・サステナビリティ推進担当

社外取締役メッセージ

新体制のもと更なる飛躍に期待

社外取締役　**堀 龍児**

阪和興業は、任意の諮問機関として、私が委員長を務め、会長、社長、管理部門統轄取締役、社外取締役、常勤監査役及び社外監査役で構成される役員指名委員会を設置しています。役員人事については、当委員会で審議のうえ、その結果を取締役会に答申し、取締役会で候補者を決定し、定時株主総会で決議されることになっています。

2022年4月1日よりスタートした古川会長、加藤副会長、中川社長の代表取締役３名の経営トップ体制は、2023年４月１日に長年にわたり当社に多大な功績をもたらされた古川会長が退任され、相談役に就任されたことに伴い、加藤会長、中川社長の代表取締役２名の新たな経営トップ体制となりました。これらはいずれも当委員会にて委員会のメンバーと審議を行い、取締役会で決議された役員人事であります。

この新体制になり、中川社長をリーダーとして、攻めの経営、守りの経営が行われる中で、加藤会長が長年にわたり構築された鉄鋼などをベースとした人脈と営業力をもって中川社長をサポートしていくことと思っています。

今や当社は、専門商社から総合商社になろうとしています。売上額については、総合商社に次ぐ規模になっていると思われます。これからも中川社長体制のもと、全社員が一丸となって当社の「そこか」戦略の商売をベースとして先を見る目を持ち、国内外にさらに飛躍し、売り上げを伸ばして頂きたいです。そして、徹底したリスク管理のもと、色々なプロジェクトを立ち上げ、資産の更なる充実を図り、名実共に総合商社に相応しい阪和興業の礎を築いていかれることを大いに期待しています。

攻めと守りのガバナンスで成長を後押し

社外取締役　**中井 加明三**

阪和興業の取締役会は社外取締役4名と社外監査役3名の多様な経験と豊富な知識を持った方々が集まっており、事業への投資やリスク管理に関して活発に、また非常に多面的な視点からバランスの取れた議論が行われています。

取締役会は、リスクマネジメントについて厳しいチェックを行うという役割と同時に、当社が新たなステージを目指してダイナミックで大きなチャレンジを行う際にその背中を押すという役割も持っています。ガバナンスの観点から取締役会を活性化することは重要であり、そのために社外役員を有効に活用し、社外取締役と社外監査役が連携を取って存在感を示していくことが重要です。そのための体制が整いつつあることは、当社の今後の発展の礎になると確信しています。

当社は鉄鋼専門商社からスタートしましたが、今や自ら投資をして事業を行うクリエイティブな総合商社へと変貌しています。ビジネスモデルの変貌に伴う最大の課題は、リスクマネジメントです。つまり守りをきちんと固めつつ事業を持続的に成長させていくことが企業存続の根幹であり、攻めと守りは常に重要な二つの歯車なのです。当社は営業力が強い会社ですから、非常に強い攻めの力を持っています。一方で、攻めの力を活かすためのリスク管理や財務規律、財務戦略など守りの視点からも充実を図り、バランスの取れた体制へと変貌していかなければなりません。

想定外のリスクイベントがあっても会社が持続的に成長を続けていくためには、現実を真摯に受け入れ、変化を恐れない社風を後押しするガバナンス体制の構築が必要です。守りとしてのガバナンスだけではなく、当社独自のビジネスモデルを通じて社会問題に対応し、新しいビジネスや新たな領域に積極的に挑戦する姿勢を我々は支えていきたいと考えています。そのためには資本コストを意識した経営資源の最適な配分や株主還元と成長のための投資バランスなどを判断していくことが取締役会の役割であり、そこに集中できるような取締役会にしていかなければなりません。今後も、ガバナンスの観点から事業活動をモニタリングし、執行サイドとともに中長期的な企業価値の創造に向けて持続的な成長を目指していきたいと思います。

第10次中期経営計画の策定にあたって

社外取締役　**手島 達也**

経営計画を策定するにあたって会社が重要視することは、事業の将来性やリスクの縮小化であると思います。

阪和興業は国内で成熟産業となった鉄鋼事業のさらに大きな活路を求めてASEANに伸長しています。また、再生可能エネルギーの分野においてもバイオマス燃料の輸入ビジネスにいち早く着手し、持続的かつ安定的な供給を実現し、収益に貢献しています。そして、これからのEV時代に向けて、リチウムイオン電池向けの原料であるニッケル、コバルト、リチウムなどへの資源投資を実施するなど、事業の将来性を見極め、商流の確立に取り組んでいます。

取締役会では、主に①株主還元の改善、②収益計画の妥当性評価、③中国・ASEANの地政学的リスクなどのリスク管理、④資金需要が増大する中での財務基盤の強化などについて議論されました。これらの点については対策や目標を含め、第10次中期経営計画に全て織り込まれています。特に財務基盤の強化については活発に意見交換がなされました。一過性の資産売却に頼ることなく、事業の成長性や効率性を十分に吟味して投資先を厳選し、定期的に経営状況を評価することで掲げた財務指標の達成を目指すこととしました。

鉄鋼の専門商社として創業した当社は、その枠を超え近年は事業規模や範囲を拡大し続けています。それだけに資金需要も旺盛であり、事業リスクも増加していきます。社外取締役としては、想定の難しいリスクの提起や財務体質改善の進捗を注視したいと思います。一方、これらを重要視するあまり、社内に消極的な雰囲気が蔓延し、当社の社員の特質である積極性や挑戦の精神を損ねてしまわないよう、時には執行陣や社員の背中を強く押していくことを心掛けてまいります。

阪和興業のサステナビリティの取り組み

社外取締役　**古川 玲子**

阪和興業の取締役会では、サステナビリティに関連する様々な議題について議論されています。2022年度はサステナビリティの基本方針から始まり、TCFD開示と賛同、人権方針の策定、ダイバーシティの推進、GXリーグへの参画などが議題となりました。取締役会では、社外取締役も積極的に発言し、多様な視点を取り入れながら議事が進められ、活発な意見交換のもと、問題の本質を把握したうえで決議が行われています。

阪和興業は、サステナビリティ課題の中で人的資本と気候変動を重点課題と位置付け、特に戦略的な対策を進めています。

人的資本については、取締役会で議題が上がるたびに多くの発言があり、この課題に対する取締役の積極的な関心と解決への意欲を感じています。一般的に人的資本経営のためには、以下の5つの要素が必要とされます。

1. 人材ポートフォリオのリアルタイム把握
2. ダイバーシティ＆インクルージョン
3. リスキリング
4. 従業員エンゲージメント
5. 働き方の多様性

経営者としては、人的資本経営を企業の成長戦略と位置付け、明確な意志を社員に示し、社員と共にこれらの要素を整備し、改革を進めることが重要です。ダイバーシティ&インクルージョンにおいては、異なる属性の人々が存在することだけでなく、価値観や行動様式の多様性を重要視し、評価するという視点転換が求められます。阪和興業は様々な施策を通じて人的資本経営を推進しているので、今後もその推進状況を注視し、支援してまいります。

気候変動については、当社はリサイクル事業をはじめ、EV電池原料やバイオマスエネルギーなど、再生可能エネルギー社会の実現に貢献する事業を展開しています。これらの取り組みは取締役会でも重要な議題となっており、継続的に討議が行われています。

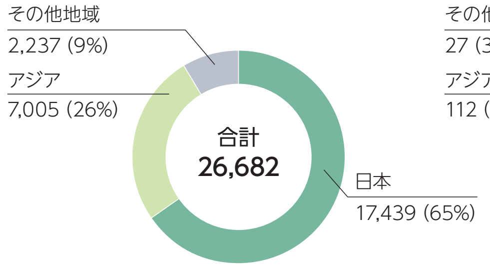
また、当社は多くのグループ会社を有しているため、今後は企業グループ全体の環境負荷状況の把握や削減目標の設定、さらにはカーボンニュートラルを目指した事業推進が必要となります。

「測定できないものは改善できない」という言葉があります。私は、サステナビリティ推進についても情報の把握がその改革の基礎になると認識しています。常に現状はどうなっているのか、私たちはどこを目指すのか、そのために何をなすべきかという視点を念頭に置き、当社のサステナビリティ推進をこれからも支援してまいります。

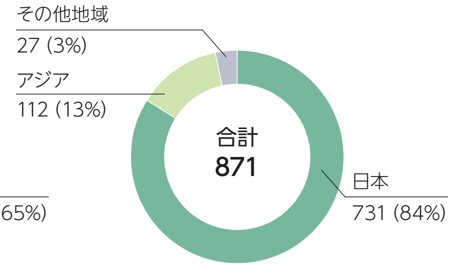
拡大・深化しながら、発展し続けるビジネスフィールド

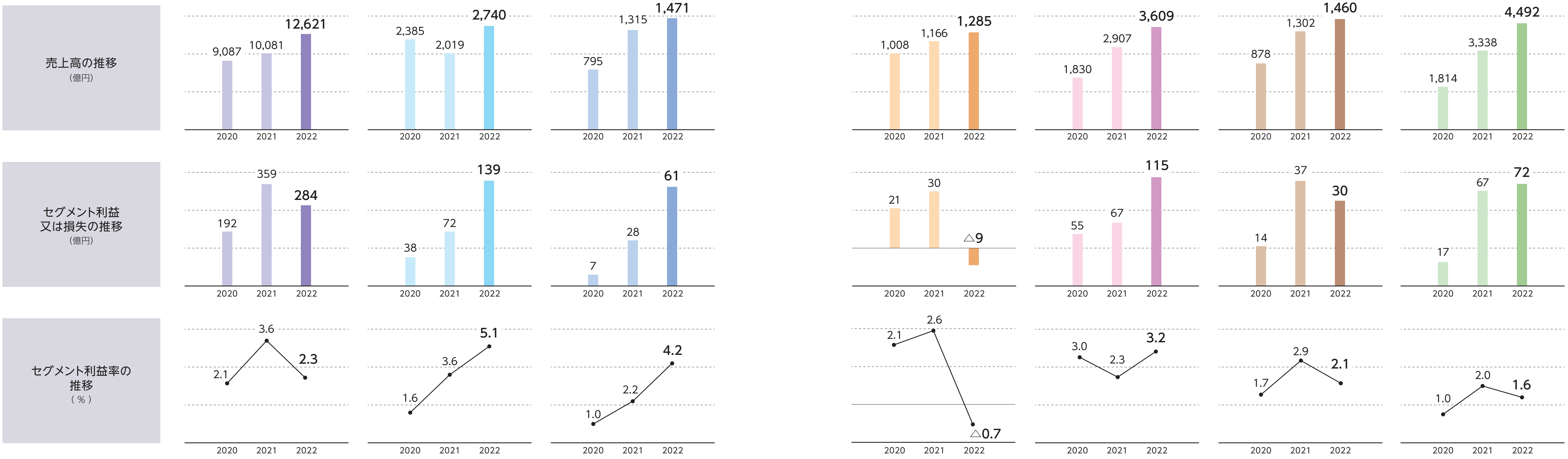
当社は鉄鋼をはじめとして、プライマリーメタル、リサイクルメタル、食品、エネルギー・生活資材、木材、機械などの幅広い商材を扱う商社として、業界に確固たるポジションを築いてきました。
「存在感のある商社」として、時代・社会の変化に応じてフィールドを広げ、お客様のビジネスニーズにお応えします。

地域ごとの売上高（億円）



地域ごとの有形固定資産高（億円）





事業構成比（2022年度）

	鉄鋼	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	その他	海外販売子会社
売上高	46.2%	10.0%	5.4%	4.8%	13.1%	5.3%	15.2%

※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年度以降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

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

条鋼、鋼板、特殊鋼、線材、鋼管及び鉄屑などの鉄鋼製品。建設工事請負や鋼材加工・保管事業

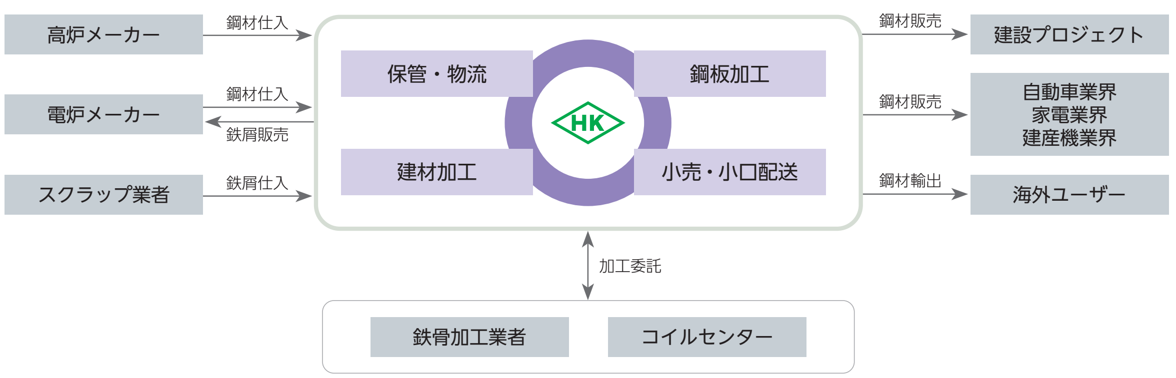
● サステナビリティの取組み

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）」戦略を推進しています。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」をスローガンに、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代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、当社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。

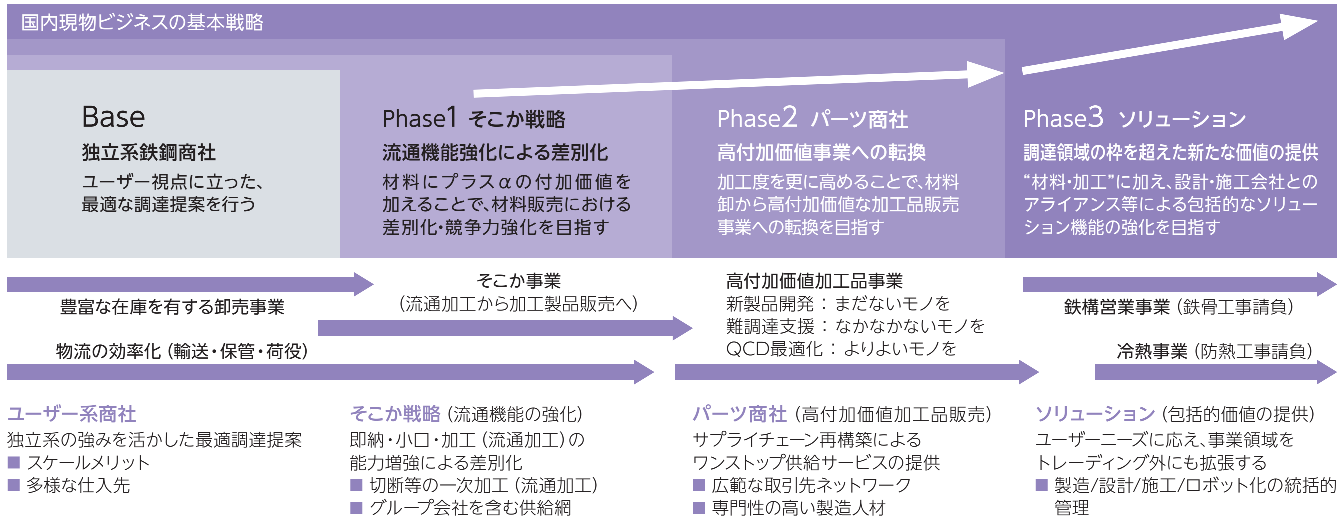
中長期の目指す姿と第10次中期経営計画の戦略

ビジョン 現物にこだわり、ユーザーの課題を解決することであらゆる産業の持続的発展に貢献する

注力事業 ● 国内:現物ビジネス/そこか事業から、トータルソリューション型ビジネスへの発展 ● 海外:地産地消型サプライチェーンの拡大

国内において、西日本を中心に進めてきた「そこか」戦略を拡大し、東日本でも強化していく方針です。2022年10月に営業を開始した阪和ダイサン（株）を中心に、阪和流通センター東京（株）や同年12月に連結子会社化した田中鉄鋼販売（株）などの拠点間のシナジーを発揮しながら東日本における「そこか」戦略を深化させ、流通機能を強化していきます。また、「そこか」事業における「加工」機能を高度化することで、付加価値の高い加工品を扱う「パーツ商社」の確立を目指します。さらに、鉄骨工事や防熱工事など、設計や施工についてもパートナー企業とアライアンスを結び、包括的なソリューション機能をお客様に提供します。「そこか」戦略、パーツ商社、ソリューション機能の3つの事業領域の展開によって、ユーザーが望むカタチで商材を供給することで、ユーザーの事業発展に貢献することを目指します。

阪和独自のサプライチェーンによって、ユーザーのトータルコストダウンに貢献する
ユーザーの望むカタチで商材を供給することで、ユーザー自身の業績向上に寄与する

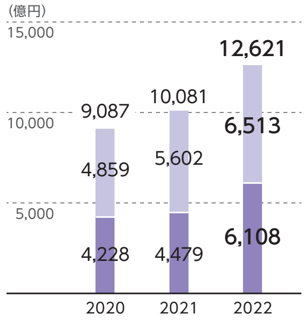


2022年度の実績

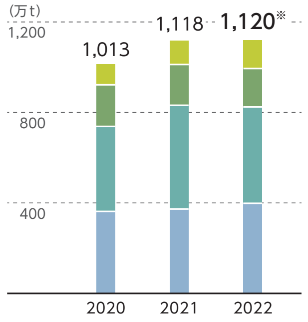
売上高 12,621億円　**セグメント利益** 284億円　**セグメント従業員数** 3,453名

鉄鋼事業においては、国内建設分野を中心に取扱数量が堅調に推移する中、鋼材価格は製造コストの価格転嫁が浸透し、前年度に比べ高い水準で推移しました。利益面では、仕入れ価格の上昇に伴い、一部の海外子会社を中心に前連結会計年度に比べて利幅が縮小したことに加え、在外投資先からの持分法による投資利益が減少したことなどが利益を押し下げました。これらの結果、当事業の売上高は前年度比25.2％増の1兆2,621億30百万円、セグメント利益は前年度比20.8％減の284億77百万円となりました。

売上高推移



取扱量推移（連結）



※海外販売子会社分を除く。

プライマリーメタル事業

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、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**
ニッケル、クロム、シリコン、マンガン。合金鉄、ステンレス母材、高機能材、貴金属及び貴金属スクラップ

● **サステナビリティの取組み**
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、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。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 HOLDI NGS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水素製造装置用の純ニッケルを供給しています。その他にも車載二次電池産業向けにニッケル、コバルト、リチウムの化学原料など、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の青山控股グループ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、日本の高機能材やステンレス冷延材を世界に輸出しています。また、貴金属については地金だけでなく、スクラップも活用し、資源の確保に努めています。

【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ており、当社に対する需要家の期待は大きいと考えられます。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、輸出関税がかからず、中国大陸以外での政治的に中立な生産拠点として、日本の高炉メーカーや電炉メーカーをはじめ、ASEANで鉄鋼生産を行う各社に注目されています。また、カーボンフットプリントの情報開示が求められる中、水力発電で発電されたクリーンな電力を使用して合金鉄を製造している当事業は、グリーンメタルとしても世界から重視されています。

プライマリーメタル事業が取扱っている商材は、鉄鋼・ステンレス・特殊鋼・非鉄金属・化学品関連の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。

中長期の目指す姿と第10次中期経営計画の戦略

ビジョン 世界に偏在する金属資源ソースを地政学的リスクを考慮した上で確保し、産業基盤の持続的発展に貢献する

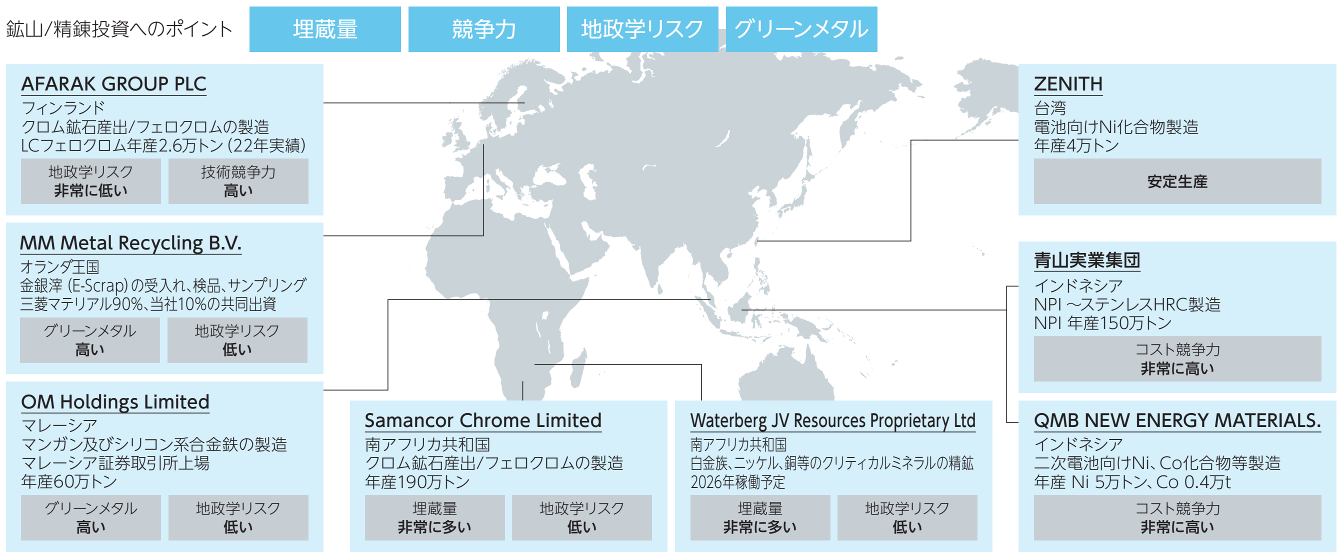
注力事業 ● 鉄鋼向け金属資源ソースの拡充 ● 二次電池素材事業の展開 ● 貴金属資源の確保と安定供給 ● 半導体産業への展開

鉄鋼メーカーや非鉄金属メーカーなどへの安定供給を図るため、「出資を通じた資源の確保」と「需要地における在庫・即納機能」に注力します。「特徴ある資源投資」として戦略的に投資を進めてきた案件の収益化が進む中、引き続き埋蔵量、競争力、地政学リスク、グリーンメタルなどを判断基準に鉱山や精錬設備への投資を進めていきます。

また、電池材料に関しては2021年4月に発足した「電池チーム」の更なる拡大、深化を目指して、シンガポールに拠点を移し「電動化グローバルグループ」としてグローバル体制に刷新しました。世界中に遍在する電池資源を確保し、需要家との連携を強化します。

▶「電動化グローバルグループ」についてはP.20をご参照ください。

鉄鋼メーカー、非鉄金属メーカーなどへの安定供給のために。「出資を通じた資源の確保」×「需要地における在庫即納機能」



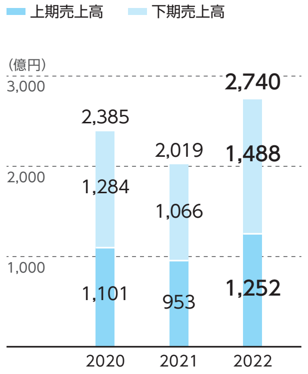
▶ 今後の重点施策：● 出資先企業のバリューアップ支援 ● 需要家への安定供給 ● 半導体産業向け素材事業

2022年度の実績

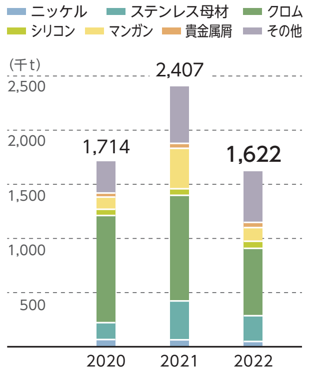
売上高	セグメント利益	セグメント従業員数
2,740億円	139億円	67名

プライマリーメタル事業においては、クロム系合金鉄を中心に取扱数量を減らしたものの、ニッケルなどの一部商材価格が比較的高水準で推移しました。また、戦略的投資先からの配当収入やSAMANCOR CHROME HOLDINGS PROPRIETARY LTD.からの持分法による投資利益が利益を押し上げました。これらの結果、当事業の売上高は前年度比35.7%増の2,740億37百万円、セグメント利益は前年度比92.3%増の139億34百万円となりました。

売上高推移



取扱量推移(単体)



リサイクルメタル事業

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・特殊金属・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

● サステナビリティの取組み

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、当社グループ内で加工、選別、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、銅、鉛、亜鉛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

2020年11月に世界最大の金属スクラップ輸入国であった中国がその品質基準を大幅に厳格化して以降、中国向けでは、上級品もしくは下級・中級品を加工して品位を上げたスクラップのみが受け入れ可能となり、世界的にサプライチェーンが変化しました。

全世界からスクラップを調達し、東アジア・ASEAN地域を中心にこれまで供給網を築いてきた当社グループとしては、需給バランスのみならず、このような環境規制の強化や貿易ルールの変更にも機敏に対応してきました。市場環境の変化をチャンスとし、国内外を問わず幅広く収益機会を確保することがいま我々には求められています。

限りある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、世界的に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、一時はマーケット規模の縮小が危ぶまれた日本国内のスクラップ需要も急激に盛り返しており、グループの総合力を活かした選別・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。

中長期の目指す姿と第10次中期経営計画の戦略

ビジョン リサイクル・トランスフォーメーションを推進し、カーボンニュートラル社会を実現する

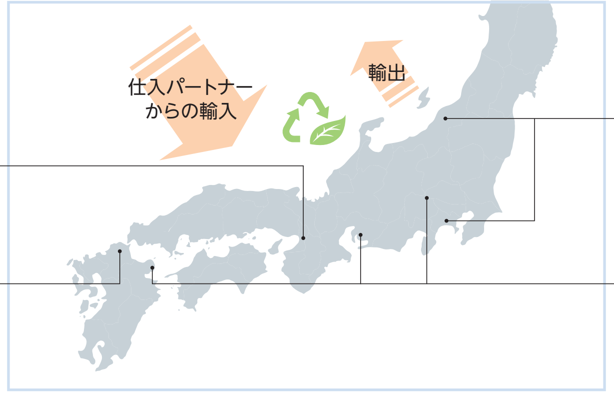
注力事業 ● 各種金属のリサイクル（回収・選別・加工）事業の更なる深掘り ● 発生源の確保とクローズドループの構築

リサイクル・トランスフォーメーションを推進し、既存の回収・加工拠点を軸に日本最大規模の金属リサイクル事業に発展することを目指します。金属スクラップの選別、加工機能をもつ子会社と、阪和興業本体のトレーディング機能をベースにグループ間の協業を深化させ、安定的に良質なスクラップの発生源を確保するとともに、リサイクル技術を磨き、物流機能の強化にも注力します。さらに、脱炭素貢献ビジネスの発展とともに一段と加速するEV化の流れも視野に入れ、販売先を巻き込んだ形でのクローズドループを構築し、リサイクル資源のより良い循環を目指します。

リサイクル・トランスフォーメーションを推進し、既存の回収・加工拠点を軸に日本最大規模の金属リサイクル事業へ

本体のトレーディング機能をベースに集荷網の構築と需要家への安定的な供給を実現

Aluminum	Copper	Nickel	Titanium	Tungsten	Lead	Zinc	Tin	Cobalt	Molybdenum



阪和メタルズ株式会社
ステンレス、アルミ、銅スクラップの回収、選別、加工、在庫

日興金属株式会社
特殊金属の低品位スクラップ、銅スクラップの回収、選別、加工、在庫

昭和メタル株式会社
高機能スクラップ（特殊金属、レアメタル、チタン）の回収、選別、加工、在庫

正起金属加工株式会社
アルミニウム脱酸材の製造、販売 / アルミ缶リサイクル（Can to Can）事業

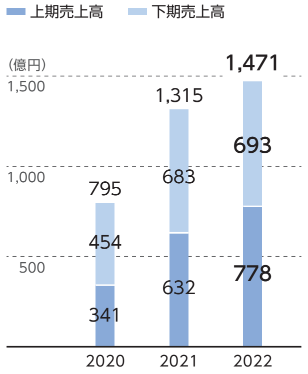
▶ 今後の重点施策：
- 安定的に良質なスクラップを集荷するために発生源の確保＝資源の確保（自動車、家電、解体）
- グループ間コラボレーションの更なる深化
- 太陽光パネルや二次電池リサイクルの準備
- リサイクル技術や更なる加工拠点、物流ネットワークに対して積極的に投資
- 顧客を巻き込んだ形でのクローズドループの構築

2022年度の実績

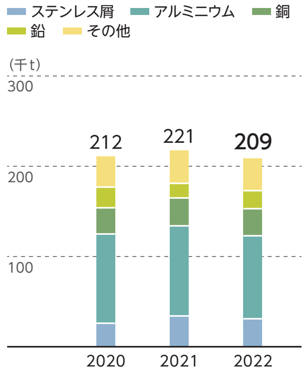
売上高 **1,471億円**　セグメント利益 **61億円**　セグメント従業員数 **264名**

リサイクルメタル事業においては、各種商材の取扱いが堅調に推移する中で、円安環境下で増加した仕入コストの価格転嫁が進んだことに加え、非鉄金属相場の急落を背景とするヘッジ目的の商品先渡取引の評価益により収益を拡大しました。これらの結果、当事業の売上高は前年度比11.9％増の1,471億91百万円、セグメント利益は前年度比112.8％増の61億35百万円となりました。

売上高推移



取扱量推移（単体）



食品事業

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、欧州・南米に買付拠点を、米国・日本には販売会社を設立し、ASEANのグループ会社へも多数の人材を配置することで、市場開拓を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**
サケ、エビ、カニなどの水産物及び鶏肉などの畜産物

● **サステナビリティの取組み**

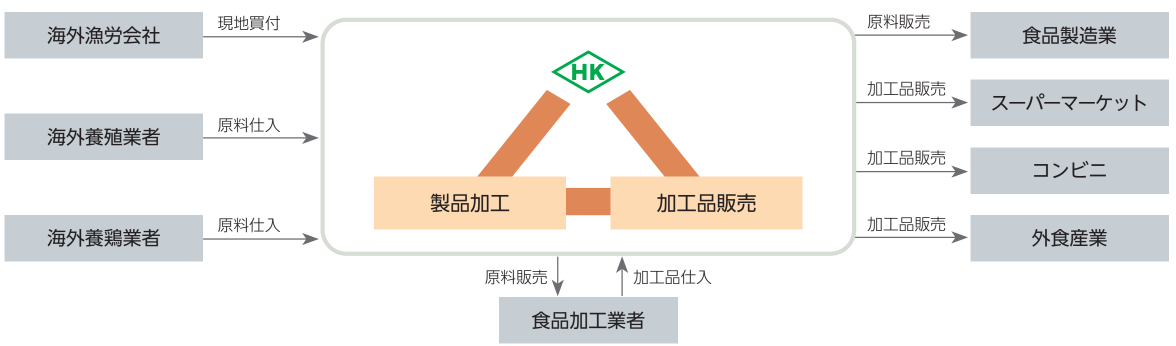
水産物をはじめとする食料品を取扱ううえで必要とされる責任を果たし、持続可能な水産資源の循環に貢献します。また、国内外で展開しているバリューチェーンの川上（原料調達）から川下（最終商品）まで全ての段階に携わることで、食品産業（原料生産・加工）に携わる地域の経済発展及び世界への安心・安全な食品の流通に貢献しています。

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、チリ産養殖サケとブラジル産鶏肉の仕入れを強化し、南米全域の仕入れ先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、安心・安全で品質の高い食品を供給しています。

【バリューチェーン】



事業を取り巻く環境と課題

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縮小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、需要が旺盛な北米、ASEAN諸国、中国などの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。

中長期の目指す姿と第10次中期経営計画の戦略

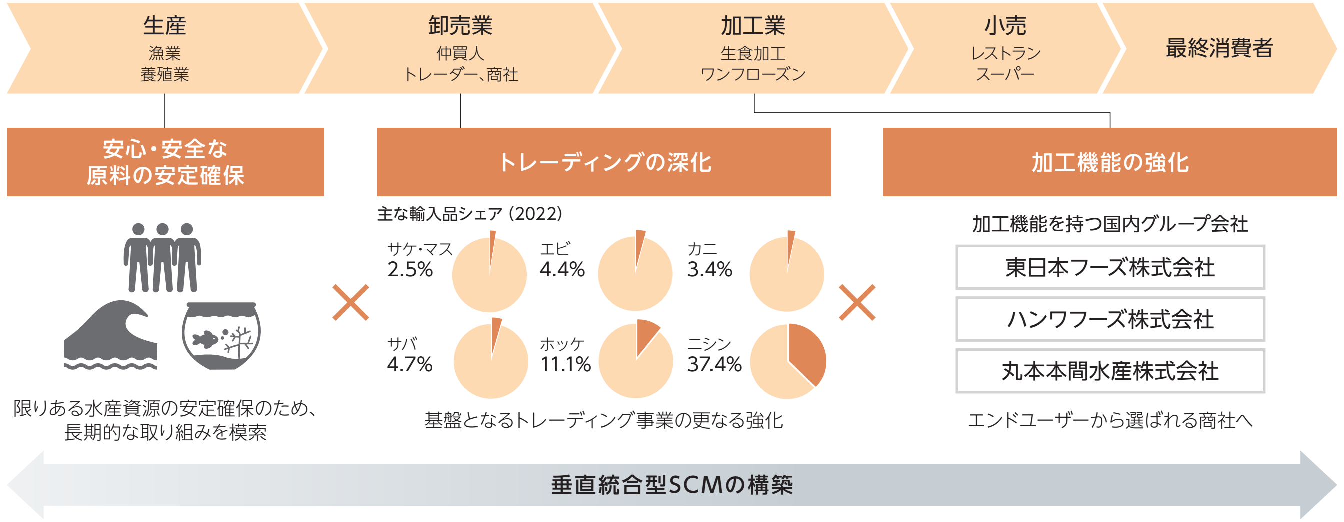
ビジョン 垂直統合型ビジネスを構築し安心、安全な食の流通に貢献する

注力事業 ● トレーディングの更なる深化 ● 加工機能を拡充し、小売りやレストラン向けビジネスの拡充 ● 海外販売の強化

川上の原料から川下の加工までを手掛ける垂直統合型ビジネスモデルを構築し、エンドユーザーから選ばれる商社を目指します。基盤となる商品のトレーディングを強化するとともに、東日本フーズ、ハンワフーズ、丸本本間水産など加工機能を持つグループ会社との連携を一層強め、食品版「そこか」戦略を深化させます。また、小売りの強化については特に海外で課題があるため、今後注力する分野であると認識しています。さらに、水産事業のみならず他の食品事業についてもマーケットへの展開を模索しています。現在は、加工した鶏肉製品をスーパーやコンビニエンスストアなどに販売していますが、今後は鶏肉以外の牛や豚などの畜産物についても取り組みたいテーマの一つと捉えています。

原料～加工までを手掛ける垂直統合型ビジネスを構築しエンドユーザーから選ばれる商社へ

水産事業のサプライチェーンマネジメント



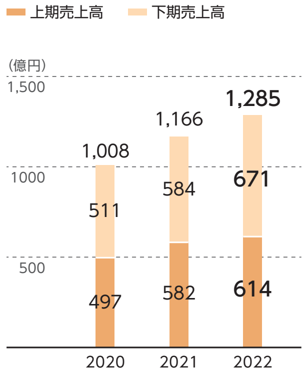
▶ その他の食品事業：● 鶏肉:生肉から加工したトリ肉製品までを取り扱い、食品加工会社、コンビニエンスストア、外食チェーンなどに提供

2022年度の実績

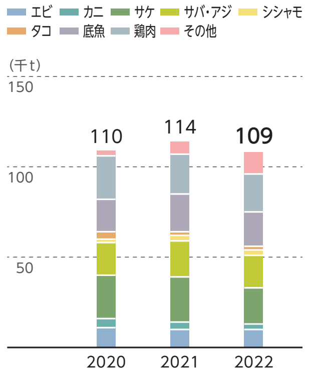
売上高 1,285億円　**セグメント損益** △9億円　**セグメント従業員数** 199名

食品事業においては、世界的に水産物需要が高まる中、各種商品価格が比較的高い水準にあった一方で、円安の影響などによる仕入コストの上昇分の価格転嫁が十分に進まず、利益を下押ししました。また、米国を中心にロシア産のカニの輸入禁止措置がとられたことや欧米を中心とする巣ごもり需要の縮小に伴いカニ相場が下落したことで、連結子会社も含めて商品評価損を計上したことも利益を押し下げました。これらの結果、当事業の売上高は前年度比10.2％増の1,285億78百万円、セグメント損益は9億60百万円の損失（前年度は、30億24百万円の利益）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

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も供給しています。海外取引では、船舶用のエネルギーや尿素水の供給を行うほか、化学品の輸入も行っています。生活資材事業では、海外からの輸入取引を主体とし、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。

● 主な取扱商品またはサービスの内容

バイオマスエネルギー、リサイクルエネルギー、石油製品、化学品、生活資材全般

● サステナビリティの取組み

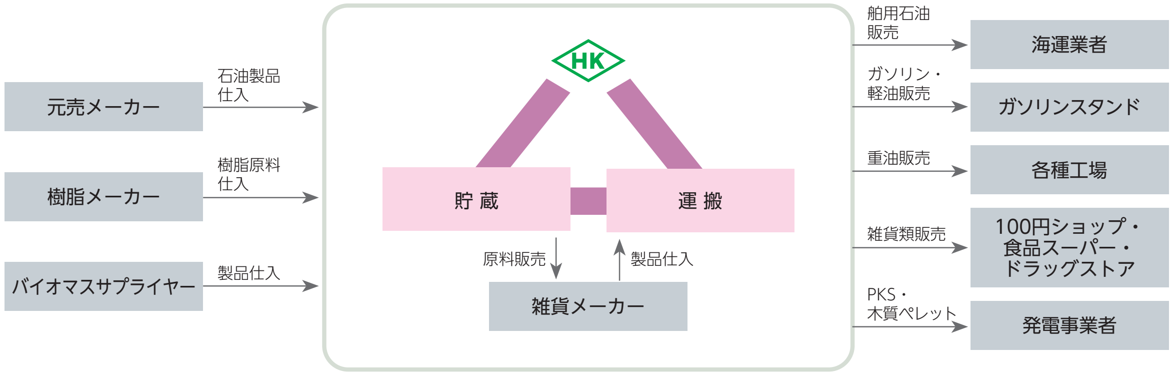
エネルギー分野では、地域との共生を図りながらバイオマスエネルギーをはじめとする環境に優しいエネルギー源の供給に取り組むことで、世界のエネルギー問題や環境問題の解決、地域社会の発展及び持続可能な社会の実現に向けて貢献していきます。また、生活資材分野では、バイオ原料のポリ製品や生分解性樹脂製品の取扱いの拡大及び古紙や廃プラスチックのリサイクル事業を通じて循環型経済の形成に貢献しています。

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（PKS、木質ペレットなど）の供給体制の構築に取り組んでおり、リサイクルエネルギーのRPFやカットタイヤの取扱いも積極的に行っています。さらに、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。国内においては、約300社のユーザーとの取引があり、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、樹脂などの原料から製品（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、納品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。

【バリューチェーン】



事業を取り巻く環境と課題

脱炭素社会の実現や環境対応型エネルギーへの転換が強く求められる中、石炭代替燃料として、当社が積極的に取扱っているPKSや木質ペレットなどのバイオマスエネルギーや、RPFやカットタイヤなどのリサイクルエネルギーは、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おり、このようなユーザーからの要望に対応することで当社の事業拡大に貢献できると考えています。

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が中心で、流通業者には高いレベルの調達力、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。

中長期の目指す姿と第10次中期経営計画の戦略

ビジョン 環境対応型エネルギーの供給体制を構築し持続可能な社会を実現する

注力事業 ● バイオマスエネルギーやリサイクルエネルギーの確保 ● リサイクルやバイオ由来のポリエチレン製品の開発や供給

エネルギー事業では、脱炭素社会に対応する需要家への安定供給を大きなテーマとしてバイオマスエネルギーやリサイクルエネルギーの取り扱いを強化していきます。輸入品国内トップシェアであるPKSは、安定調達先を拡大すべく専用船を1隻から3隻に拡充し、ホワイトペレット、ブラックペレットについてもASEANを中心に調達先と供給網の整備を進めます。リサイクルエネルギーについては、グループ会社が中心となって、仕入先の強化とM&Aによるサプライチェーンの拡充を進めるとともに、カーボンニュートラル燃料にもなるタイヤのリサイクルにも注力します。また、温室効果ガスが大気中に排出されるのを防ぐ尿素水などの化学品の取扱いも進めています。

生活資材事業では、エシカル消費が浸透する中、環境に配慮した原料の調達提案や商品の開発に注力します。

需要家への安定供給のために

バイオマスエネルギー

- **PKS**
  輸入品取扱量国内トップシェアを維持しつつ安定供給体制を更に強化する
- **ホワイトペレット（木質ペレット）**
  自社出資工場の拡充と更なる安定供給（目標90万トン）
- **ブラックペレット（木質炭化ペレット）**
  技術的なハードルを乗り越え、供給網を整備する

リサイクルエネルギー

- **RPF**
  西部サービスを中心とした仕入強化と**M&Aによるサプライチェーンの拡充**
- **タイヤリサイクル**
  産業廃棄物として廃棄されるタイヤを回収/選別/加工してカーボンニュートラル燃料※へ
  ※リサイクルタイヤ燃料は、地球温暖化対策推進法においてカーボンニュートラル燃料として認定されている

その他の商品

- 船舶用尿素水
- 肥料用原料の取引拡大
- 潤滑油原料・添加剤の輸出入拡大

生活雑貨のワンストップソリューション

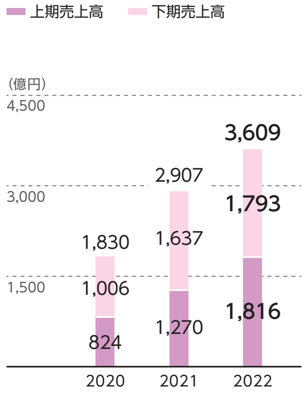
- **リサイクル原料、バイオ原料**
  SDGsを意識した環境配慮型原料の調達提案
- **OEMによる製品製造**
  ユーザーニーズを的確に捉えた商品開発力
- **供給力**
  ラストワンマイルの物流機能、品質管理能力

2022年度の実績

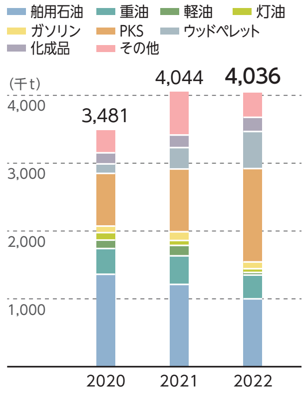
売上高	セグメント利益	セグメント従業員数
3,609億円	115億円	231名

エネルギー・生活資材事業においては、ウクライナ危機により原油・石油製品価格が高値圏で推移した結果、バンカーオイルを中心に収益を拡大したほか、PKS（パーム椰子殻）やウッドペレットについても、国際的な需要の高まりから取扱数量、単価ともに上昇し、利益を押し上げました。これらの結果、当事業の売上高は前年度比24.1%増の3,609億76百万円、セグメント利益は前年度比70.6%増の115億74百万円となりました。

売上高推移



取扱量推移（単体）



その他の事業

[木材事業]

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。国内販売だけでなく建築·建材用途でアジアや中東で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**

輸入·国産木材製品及び住宅向け建材全般

● **サステナビリティの取組み**

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]

機械事業は、ライフ·アミューズメント事業と産業機械事業で構成されており、ライフ·アミューズメント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**

遊戯機械及び産業機械、アミューズメント施設の管理·運営など

● **サステナビリティの取組み**

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]

ライフ·アミューズメント事業は、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]

ライフ·アミューズメント事業では、大規模ライド分野での競合が少なく、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、単体の汎用設備機械にとどまらずマテハンを含めたライン営業のニーズが高まり、複数仕入先を取りまとめた提案営業が成果を上げています。さらに国内産業全般の課題である省人化や自動化に積極的な取り組みを行っており、システム設計支援を含めた自動クレーンやロボット導入などを通して、顧客課題の解決を図っています。今後は海外メーカーの起用も含めた多様化するニーズを捉え、メンテナンス体制を構築するなど更なる組織体制の強化が必要と考えています。

中長期の目指す姿と第10次中期経営計画の戦略

ビジョン

[木材] あらゆる住宅材料を素材から一貫して提供することでサステナブルなくらしの実現に貢献する
[機械] 産業社会に「技術革新」を、人々に「楽しさ」を提供し豊かで温かな社会の実現に貢献する

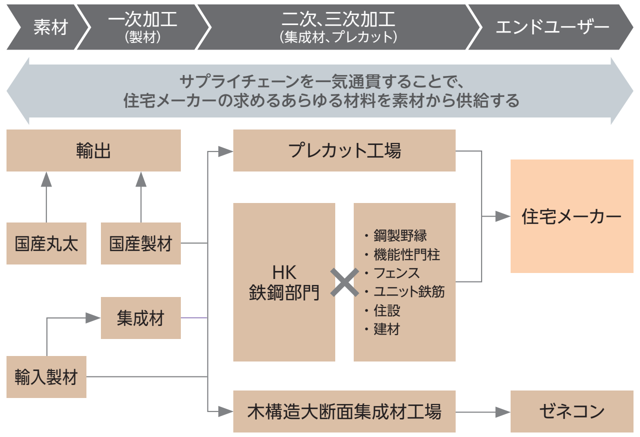
注力事業

[木材] ● 住宅メーカー向け材料供給 ● ゼネコン向け木材部材の供給
[機械] ● メンテナンス体制の強化 ● アミューズメント機器製作 ● 新規施設開発

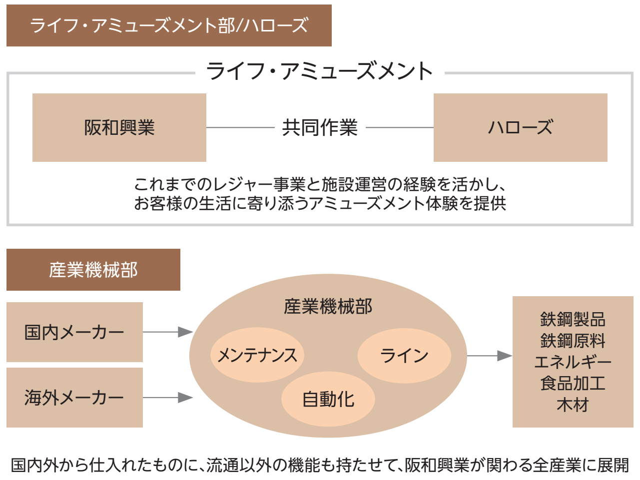
木材事業は、国内外から木材を調達し、一次加工の製材、二次·三次加工にあたるプレカット·集成加工を加え、住宅メーカーなどへ供給します。また、フェンスや門柱などの鉄鋼製品についても事業部の垣根を越えて供給体制も整えていきます。昨今は大手ゼネコンにおいても循環型資材である木材の需要が高まっていることから、顧客のニーズを捕捉し供給することにも注力していきます。

機械事業は、「レジャー施設部」を「ライフ·アミューズメント部」に名称変更しました。これまでレジャー施設部が行ってきた遊園地のアトラクションやプール、アスレチック施設の製作·施工·設置と、子会社のハローズが扱うアミューズメント施設やフィットネスクラブフランチャイズの運営を融合させ、お客様の生活に寄り添う総合アミューズメント事業を展開していきます。さらに産業機械部ではメンテナンスの機能を強化し、顧客に寄り添うことで導入からアフターサービスまでワンストップでサポートできる自立した組織を目指します。

[木材事業] 「木材版そこか+施工」(川下(住宅メーカー)を起点とした供給網(そこか)の構築+施工)



[機械事業]

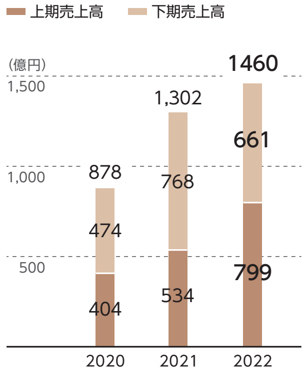


2022年度の実績

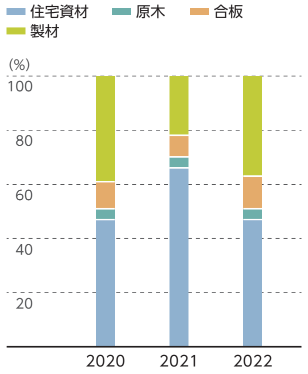
売上高 **1,460**億円　セグメント利益 **30**億円　セグメント従業員数 **231**名

その他の事業においては、木材事業では、ウッドショックの影響から木材価格が高い水準にあったことで売上を伸ばしたものの、円安などの影響による仕入コストの上昇分の価格転嫁が進まず、増収·減益となりました。一方、機械事業では、レジャー施設分野において、前年度に比べ大型完工物件が増加したことで増収·増益となりました。これらの結果、売上高は前年度比12.1%増の1,460億40百万円、セグメント利益は前年度比17.3%減の30億83百万円となりました。

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

中長期の目指す姿と第10次中期経営計画の戦略

ビジョン アジア地域を中心に海外での事業展開を通じて地域社会の発展に貢献する

注力事業
- 現地鉄鋼メーカー向け原料・半製品販売
- 地場製品の仕入及びユーザーへの販売
- 鉄鋼以外のビジネスの更なる発展

「東南アジアに第二の阪和を」をテーマにASEANでの鉄鋼事業のプレゼンスを一段と向上させるとともに、プライマリーメタルや食品、エネルギーの各事業においてもプレゼンスを発揮できるよう取り組んでいきます。

「東南アジアに第二の阪和を」を推進し、ASEANでのプレゼンスを一段と向上させるとともに、グローバル拠点の更なる拡大を進めていく

鉄鋼（製品・半製品・スクラップ）
鉄鋼メーカーとの出資・提携により、スラブなどの半製品供給することで域内サプライチェーンを拡張

プライマリーメタル
需要の急拡大が見込まれる電池原料の確保、及びステンレス製品の販売強化（域内及び欧州）

食品
日系チェーン企業の海外進出に伴い、海外での加工食品の供給

エネルギー
再生可能エネルギー原料であるPKSに加え、植林&木質ペレット原料の確保

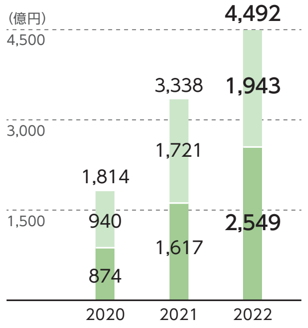
食品
出資先メーカーの従業員向けに米や鶏肉などの食材の供給開始

2022年度の実績

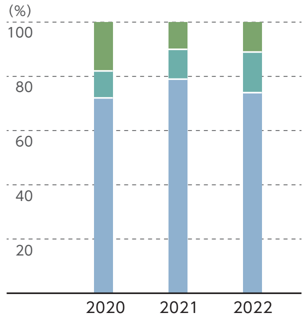
売上高 **4,492**億円　セグメント利益 **72**億円　セグメント従業員数 **591**名

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回復が進む中、インドネシア、シンガポールにおいて徳信鋼鉄有限公司の鋼材を中心に鉄鋼製品の取扱いを伸ばし、収益を拡大しました。これらの結果、売上高は前年度比34.5%増の4,492億10百万円、セグメント利益は前年度比8.3%増の72億78百万円となりました。

売上高推移



地域別売上高比率推移



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
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
㈱ダイサン	大阪市西区	100百万円
三栄金属㈱	大阪市中央区	100百万円
福岡鋼業㈱	岡山県津山市	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
すばるスチール㈱	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
阪和ダイサン㈱	東京都中央区	30百万円
㈱出雲テック	大阪市中央区	20百万円
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
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
田中鉄鋼販売㈱	埼玉県羽生市	77百万円
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
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
HANWA CANADA CORP.	Vancouver, Canada	CAN$ 2,300千
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$ 174,527千
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 METALS (THAILAND) CO., LTD.	Rayong, Thailand	THB 458,000千
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
近江テクノメタル㈱	大阪市大正区	80百万円
COSMOSTEEL HOLDINGS LTD.	Singapore	S$ 56,324千
SOHBI CRAFT POLAND SP. Z O. O.	Lysomice, Poland	PLN 46,404千
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 736,785百万
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
- 社長
  - 経営企画部
  - サステナビリティ推進室
  - 経営会議
    - 監査部
  - 秘書室
  - 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
- 条鋼建材部
- 土木建材部
- 製鋼原料部
- 鉄構営業部
- デザイン営業部
- 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事業
- プライマリーメタル部
- 業務管理室

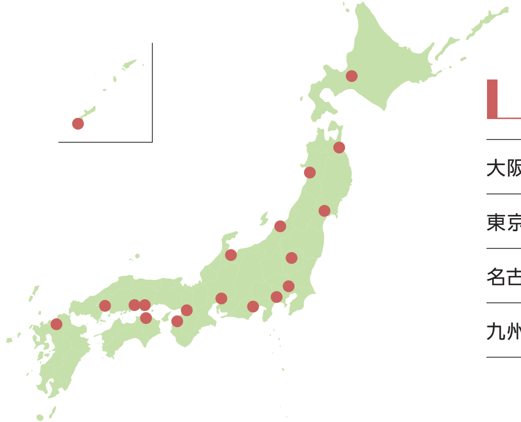
リサイクルメタル事業
- リサイクルメタル部

食品事業
- 食品部

エネルギー・生活資材事業
- 新規事業推進室
- エネルギー部
- 生活資材部

その他の事業
- 木材部
- 産業機械部
- ライフ・アミューズメント部

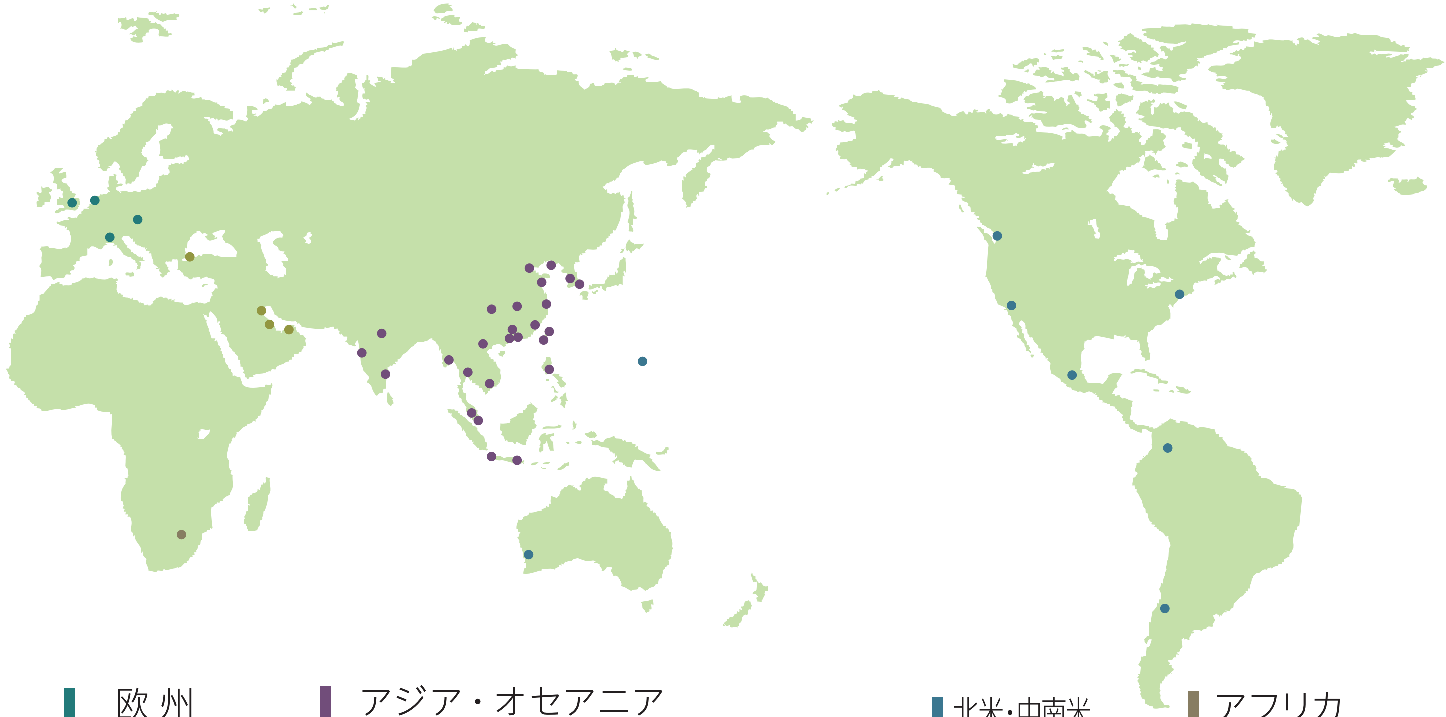
グローバルネットワーク



日本(国内)

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

本社	2 拠点
支社	2 拠点
支店	5 拠点
営業所	9 拠点
合計	18 拠点



欧州
- ロンドン
- アムステルダム
- ウィーン
- ミラノ

中東
- イスタンブール
- クウェート
- ダンマン
- ドバイ

アジア・オセアニア

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	パース
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
- トロント
- 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

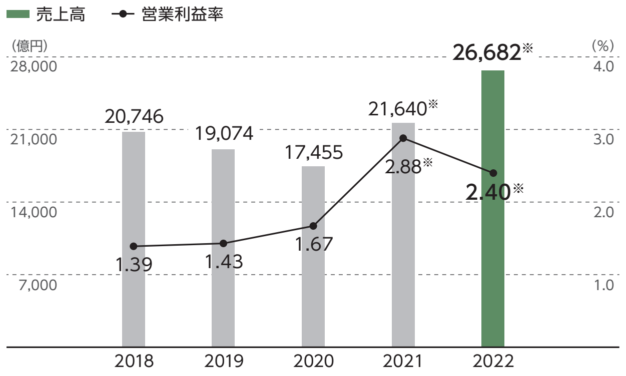
アフリカ
- ヨハネスブルグ

現地法人	24法人 40 拠点
支店	2 拠点
事務所	1 拠点
その他	1 拠点
合計	44 拠点

ハイライト

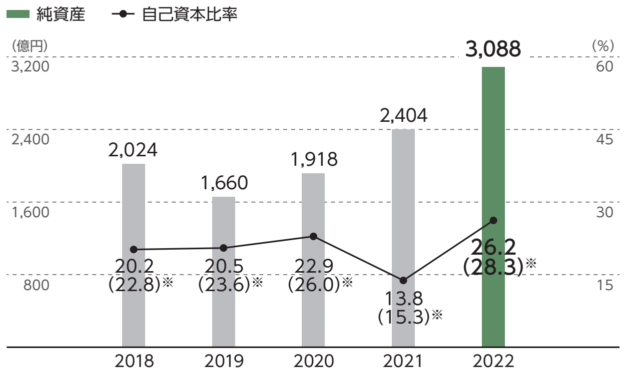
財務指標

売上高／営業利益率



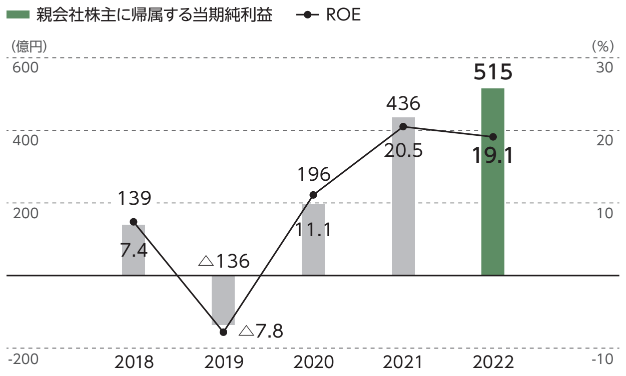
※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）等を2021年度の期首から適用しており、2021年度以降に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標となっております。

純資産／自己資本比率

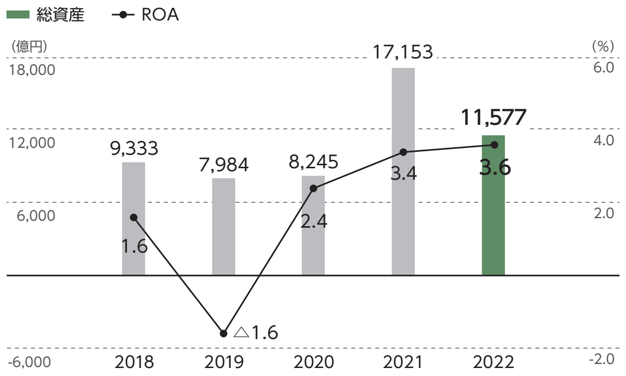


※2019年3月に実施した劣後特約付ローン500億円について、格付上の資本性（50%）を考慮して算出しています。

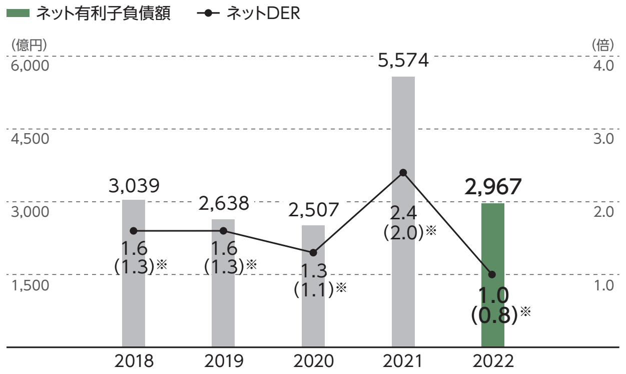
親会社株主に帰属する当期純利益／ROE



総資産／ROA

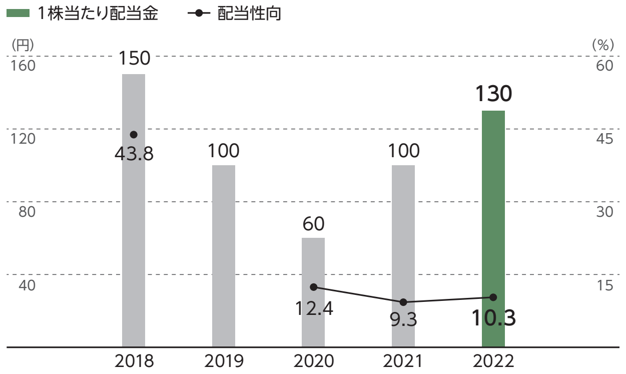


ネット有利子負債額／ネットDER



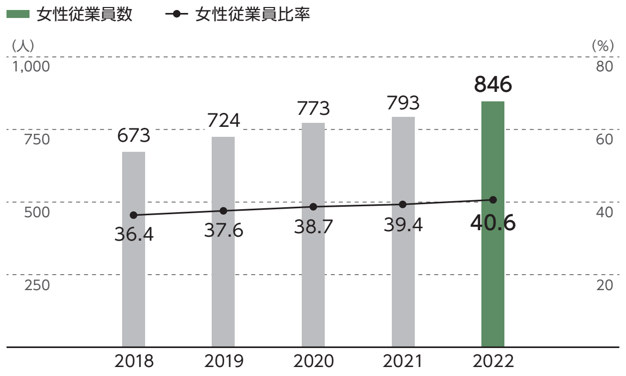
※2019年3月に実施した劣後特約付ローン500億円について、格付上の資本性（50%）を考慮して算出しています。

1株当たり配当金／配当性向

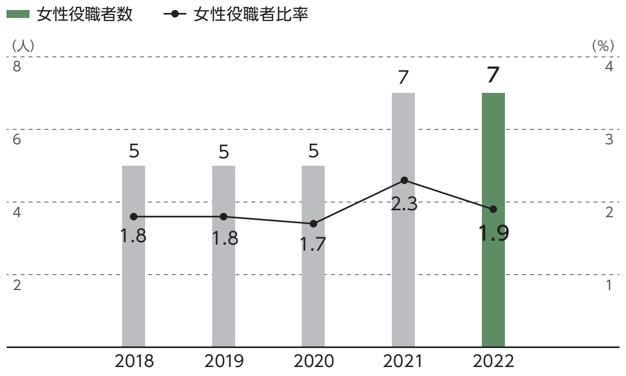


サステナビリティデータ

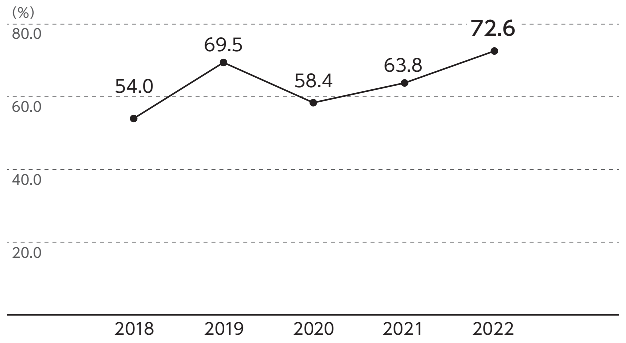
女性従業員数・女性従業員比率



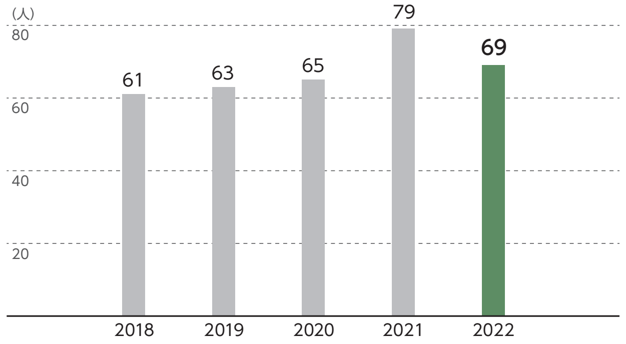
女性役職者数・女性役職者比率



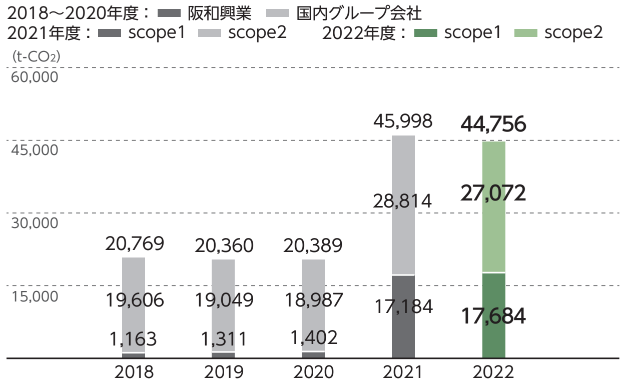
有給休暇取得率



育児休業取得者数

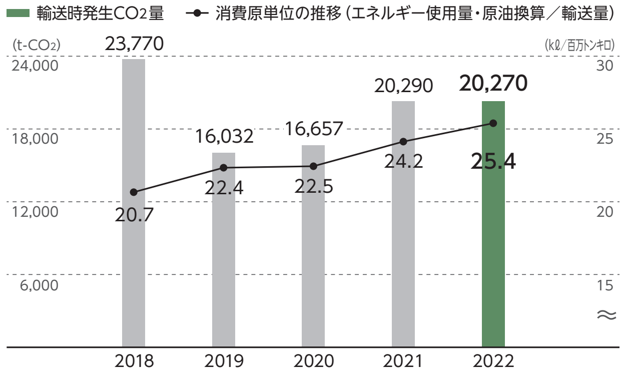


CO2排出量



※2020年度までは国内事業所におけるCO2排出量を記載しております。2021年度以降は集計方法を変更し、国内外の連結子会社のCO2排出量を記載しています。

輸送時発生CO2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	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
経営成績 (百万円)											
売上高※10	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	2,668,228
売上総利益	44,762	51,365	55,729	56,559	64,514	72,195	79,222	79,826	79,925	119,008	128,541
営業利益	12,491	16,252	19,107	18,178	23,426	26,217	28,904	27,330	29,232	62,367	64,105
経常利益又は経常損失 (△)	8,871	14,698	14,264	15,424	22,907	25,502	23,395	△12,598	28,821	62,718	64,272
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 (△)	4,720	7,896	9,086	25,469	16,363	17,354	13,914	△13,674	19,617	43,617	51,505
キャッシュ・フローの状況 (百万円)											
営業キャッシュ・フロー	19,380	343	1,790	53,098	3,959	△19,755	15,417	74,261	19,004	△280,752	284,226
投資キャッシュ・フロー	△5,106	△5,244	△13,692	△10,446	△18,427	△39,971	△20,623	△24,159	△4,190	△14,993	△6,539
財務キャッシュ・フロー	△16,363	△4,927	19,339	△41,751	15,447	66,435	28,132	△42,314	△34,223	406,820	△351,835
フリー・キャッシュ・フロー※1	14,273	△4,901	△11,902	42,652	△14,468	△59,727	△5,205	50,102	14,814	△295,745	277,687
財政状態 (会計年度末) (百万円)											
総資産	552,908	593,351	651,456	599,694	694,232	860,344	933,307	798,442	824,590	1,715,394	1,157,747
純資産	120,674	125,361	142,749	156,139	171,637	203,700	202,459	166,097	191,857	240,497	308,807
有利子負債※2	236,169	245,906	272,575	237,552	259,670	325,562	363,257	331,107	301,654	722,940	380,982
ネット有利子負債※3	212,883	229,899	248,032	210,437	231,205	289,346	303,949	263,850	250,747	557,489	296,795
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 (△)	22.78	38.11	43.85	122.92	80.18	427.04	342.41	△336.51	482.74	1,073.34	1,267.44
1株当たり純資産※4	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	7,459.39
1株当たり配当額※5	12.00	12.00	15.00	18.00	19.00	85.00	150.00	100.00	60.00	100.00	130.00
財務指標											
総資産当期純利益率 (ROA) (%) ※6	0.8	1.4	1.5	4.1	2.5	2.2	1.6	△1.6	2.4	3.4	3.6
自己資本当期純利益率 (ROE) (%) ※7	4.1	6.6	6.9	17.2	10.1	9.7	7.4	△7.8	11.1	20.5	19.1
自己資本比率 (%) ※9	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)	26.2 (28.3)
ネットDER (倍) ※8,9	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)	1.0 (0.8)
連結配当性向 (%)	52.7	31.5	34.2	14.6	23.7	29.3	43.8	—	12.4	9.3	10.3

※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年度以降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 (2022年3月31日)	当連結会計年度 (2023年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	165,451	84,187
受取手形、売掛金及び契約資産	542,444	448,980
電子記録債権	33,012	55,570
棚卸資産	243,603	253,964
その他	289,119	87,333
貸倒引当金	△1,580	△1,295
流動資産合計	**1,272,049**	**928,741**
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	54,519	57,917
減価償却累計額	△28,984	△31,360
建物及び構築物（純額）	**25,534**	**26,557**
土地	34,677	36,786
その他	47,875	58,315
減価償却累計額	△30,198	△34,542
その他（純額）	**17,676**	**23,773**
有形固定資産合計	**77,889**	**87,117**
無形固定資産	**10,556**	**10,807**
投資その他の資産		
投資有価証券	81,443	99,608
長期貸付金	12,437	13,813
繰延税金資産	1,288	1,261
その他	261,133	19,012
貸倒引当金	△1,403	△2,613
投資その他の資産合計	**354,898**	**131,082**
固定資産合計	**443,344**	**229,006**
資産合計	**1,715,394**	**1,157,747**

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2022年3月31日)	当連結会計年度 (2023年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	388,294	278,823
電子記録債務	33,456	36,701
短期借入金	458,984	83,127
コマーシャル・ペーパー	40,000	30,000
1年内償還予定の社債	10,000	10,000
未払法人税等	16,098	14,822
賞与引当金	4,223	4,355
製品保証引当金	66	56
その他	287,492	101,103
流動負債合計	**1,238,615**	**558,990**
固定負債		
社債	20,000	30,000
長期借入金	190,890	224,843
繰延税金負債	5,716	10,017
再評価に係る繰延税金負債	1,524	871
退職給付に係る負債	4,454	4,285
その他	13,693	19,932
固定負債合計	**236,280**	**289,949**
負債合計	**1,474,896**	**848,940**
純資産の部		
株主資本		
資本金	45,651	45,651
資本剰余金	26	26
利益剰余金	180,119	228,920
自己株式	△3,729	△3,730
株主資本合計	**222,066**	**270,866**
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	16,725	23,972
繰延ヘッジ損益	△1,000	673
土地再評価差額金	3,191	1,975
為替換算調整勘定	△531	8,360
退職給付に係る調整累計額	△3,334	△2,720
その他の包括利益累計額合計	**15,050**	**32,260**
非支配株主持分	**3,379**	**5,680**
純資産合計	**240,497**	**308,807**
負債純資産合計	**1,715,394**	**1,157,747**

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 (2021年4月1日～2022年3月31日)	当連結会計年度 (2022年4月1日～2023年3月31日)
売上高	**2,164,049**	**2,668,228**
売上原価	**2,045,040**	**2,539,686**
売上総利益	**119,008**	**128,541**
販売費及び一般管理費	**56,641**	**64,435**
営業利益	**62,367**	**64,105**
営業外収益		
受取利息	1,731	3,676
受取配当金	1,563	7,467
持分法による投資利益	3,321	4,194
その他	1,806	2,033
営業外収益合計	**8,422**	**17,372**
営業外費用		
支払利息	4,073	9,969
為替差損	1,848	681
支払手数料	644	3,432
その他	1,504	3,121
営業外費用合計	**8,071**	**17,205**
経常利益	**62,718**	**64,272**
特別利益		
固定資産売却益	—	14,417
投資有価証券売却益	1,449	655
負ののれん発生益	—	722
仲裁関連収入	145	268
特別利益合計	**1,594**	**16,063**
特別損失		
投資有価証券評価損	1,055	—
関係会社貸倒引当金繰入額	118	—
過年度付加価値税等	—	4,375
特別損失合計	**1,174**	**4,375**
税金等調整前当期純利益	**63,138**	**75,961**
法人税、住民税及び事業税	**20,160**	**24,364**
法人税等調整額	**△1,426**	**△1,145**
法人税等合計	**18,733**	**23,218**
当期純利益	**44,405**	**52,742**
(内訳)		
親会社株主に帰属する当期純利益	**43,617**	**51,505**
非支配株主に帰属する当期純利益	**787**	**1,237**

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2021年4月1日～2022年3月31日)	当連結会計年度 (2022年4月1日～2023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	1,532	7,246
繰延ヘッジ損益	△1,373	1,674
為替換算調整勘定	4,109	8,077
退職給付に係る調整額	1,037	625
持分法適用会社に対する持分相当額	577	970
その他の包括利益合計	**5,883**	**18,594**
包括利益	**50,288**	**71,336**
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	49,201	69,878
非支配株主に係る包括利益	1,087	1,457

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度（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

当連結会計年度（2022年4月1日〜2023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	26	180,119	△3,729	222,066	16,725	△1,000	3,191	△531	△3,334	15,050	3,379	240,497
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	26	180,119	△3,729	222,066	16,725	△1,000	3,191	△531	△3,334	15,050	3,379	240,497
当期変動額													
剰余金の配当			△4,063		△4,063								△4,063
連結範囲の変動			246		246								246
持分法の適用範囲の変動			△103		△103								△103
土地再評価差額金の取崩			1,216		1,216								1,216
親会社株主に帰属する当期純利益			51,505		51,505								51,505
自己株式の取得				△1	△1								△1
連結子会社株式の取得による持分の増減		—			—								—
その他			—		—								—
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						7,247	1,674	△1,216	8,891	613	17,209	2,300	19,510
当期変動額合計	—	—	48,800	△1	48,799	7,247	1,674	△1,216	8,891	613	17,209	2,300	68,310
当期末残高	45,651	26	228,920	△3,730	270,866	23,972	673	1,975	8,360	△2,720	32,260	5,680	308,807

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（2021年4月1日〜2022年3月31日）	当連結会計年度（2022年4月1日〜2023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	63,138	75,961
減価償却費	6,123	7,368
のれん償却額	392	193
貸倒引当金の増減額（△は減少）	690	805
受取利息及び受取配当金	△3,294	△11,144
支払利息	4,073	9,969
持分法による投資損益（△は益）	△3,321	△4,194
固定資産売却益	—	△14,417
負ののれん発生益	—	△722
投資有価証券売却益	△1,449	△655
投資有価証券評価損	1,055	—
関係会社貸倒引当金繰入額	118	—
仲裁関連収入	△145	△268
過年度付加価値税等	—	4,375
売上債権及び契約資産の増減額（△は増加）	△173,734	88,701
棚卸資産の増減額（△は増加）	△111,643	6,714
未収入金の増減額（△は増加）	△216,220	198,852
前渡金の増減額（△は増加）	△12,261	8,903
仕入債務の増減額（△は減少）	175,780	△116,530
未払金の増減額（△は減少）	14,566	33,282
預り金の増減額（△は減少）	27,238	△22,774
為替予約(負債)の増減額（△は減少）	11,989	△16,141
商品先渡負債の増減額（△は減少）	181,201	△185,918
長期差入保証金の増減額（△は増加）	△240,054	243,464
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	552	706
その他	6,620	2,876
小計	**△268,582**	**309,407**
利息及び配当金の受取額	3,129	10,773
利息の支払額	△4,155	△9,790
法人税等の支払額又は還付額（△は支払）	△11,290	△26,431
仲裁関連の収入	145	268
営業活動によるキャッシュ・フロー	**△280,752**	**284,226**
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	△50	△49
定期預金の払戻による収入	89	401
有形固定資産の取得による支出	△6,287	△12,858
有形固定資産の売却による収入	43	17,566
投資有価証券の取得による支出	△6,054	△3,413
投資有価証券の売却及び償還による収入	2,368	1,331
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△7,400
短期貸付金の純増減額（△は増加）	△11,730	2,318
長期貸付けによる支出	△239	△3,529
長期貸付金の回収による収入	10,135	125
その他	△3,266	△1,031
投資活動によるキャッシュ・フロー	**△14,993**	**△6,539**
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）	371,112	△357,803
コマーシャル・ペーパーの純増減額（△は減少）	40,000	△10,000
長期借入れによる収入	41,005	50,630
長期借入金の返済による支出	△30,834	△39,186
社債の発行による収入	—	19,911
社債の償還による支出	△10,013	△10,000
配当金の支払額	△3,255	△4,067
非支配株主への配当金の支払額	△133	△309
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	△100	—
その他	△961	△1,010
財務活動によるキャッシュ・フロー	**406,820**	**△351,835**
現金及び現金同等物に係る換算差額	**1,265**	**△7,279**
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	**112,339**	**△81,427**
現金及び現金同等物の期首残高	**50,892**	**165,083**
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	**1,842**	**464**
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	**9**	**—**
現金及び現金同等物の期末残高	**165,083**	**84,121**

会社概要・株式情報

(2023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	1,562名 (連結5,442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

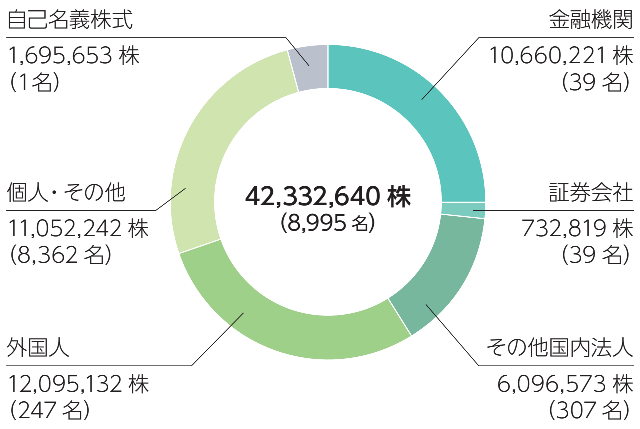
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社　証券代行部
電話照会先	0120-782-031 (フリーダイヤル)
単元株式数	100株
株主数	8,995名
発行可能株式総数	114,000,000株
発行済株式総数	42,332,640株
上場証券取引所	東京証券取引所　プライム市場
証券コード	8078

大株主

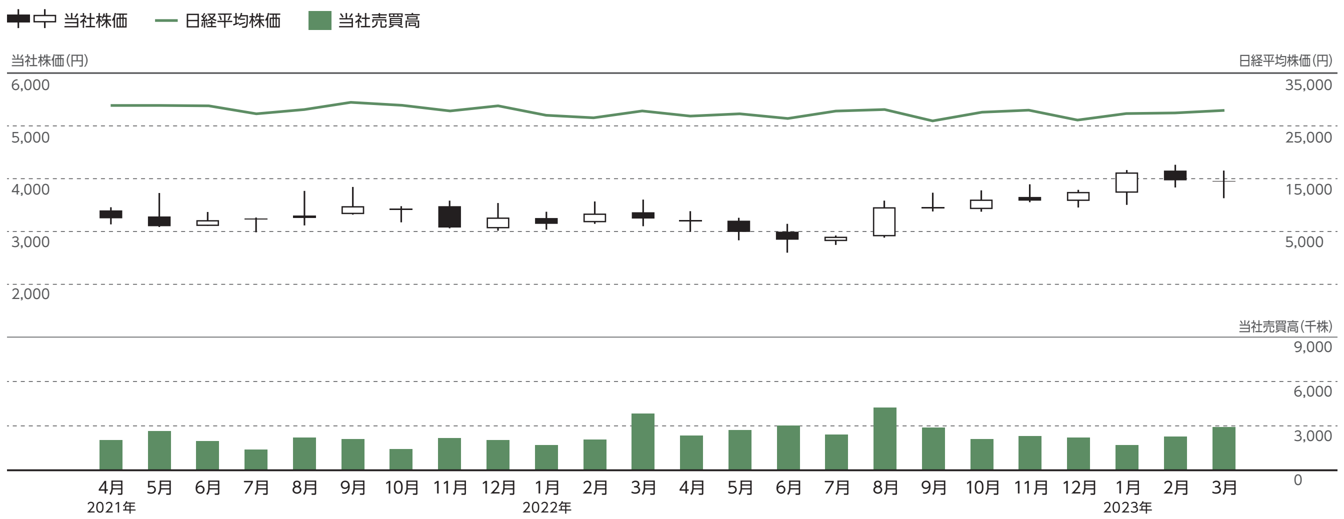
株 主 名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5,178	12.74
阪和興業取引先持株会	2,200	5.42
JP MORGAN CHASE BANK 385632	1,968	4.84
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,921	4.73
株式会社三井住友銀行	1,526	3.76
阪和興業社員持株会	1,073	2.64
GOVERNMENT OF NORWAY	710	1.75
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	658	1.62
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	655	1.61
日本製鉄株式会社	600	1.48

※上記のほか、当社は自己株式 1,695,653 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 (2021年4月～2023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

当社及び当社のグループ会社

対象期間

2022年度 (2022年4月1日～2023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

2023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

IFRS財団
「国際統合報告フレームワーク」

経済産業省
「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス2.0」

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/